أسرار
العقل
الباطن

فاليري سينيلنيكوف

الطريق إلى الثروة

كيف تصبح ثرياً وسعيداً معاً

ترجمة
د. سعيد الباكير





الطريق إلى الثروة

كيف تصبح ثرياً وسعيداً معاً

فاليري سينيلنيكوف

ترجمة د. سعيد الباكير

وفـــــاءً لذكرى السيدة زويـــا ميخائيلينكو لدورها الكبير في مسيرة دار علاء الدين

مقدمة

ها نحن معاً من جديد، أيها القارئ العزيز! عموماً كانت مادة هذا الكتاب جاهزة لدي منذ فترة طويلة، وكان يجب أن يرى النور مباشرة بعد كتاب «قوة النية». ولكني قررت عند ذاك أن بإمكاني إصدار كتاب عن الثروة فقط بعد أن أصبحت أنا نفسي ثرياً. أي بعد أن أجسد بنفسي الأفكار المطروحة فيه في الحياة الواقعية. لذلك أجلت الموضوع وطرحت كتاباً آخر مهماً وضرورياً وهو «لقاح ضد الإجهاد. كيف تصبح سيد حياتك».

وها أنتم الآن تمسكون بأيديكم الكتاب، الذي حلمت به لفترة طويلة. يمكنني الآن أن أنشره بكامل الحق. عندما كتبت هذا الكتاب، كنت أفهم أية مسؤولية أتحمل. فقد صدرت في الفترة الأخيرة كتب كثيرة عن النقود (وبعضها جيد) وعن كيفية الحصول على الثروة. ولذلك أود أن أحذركم فوراً - ليس هذا الكتاب عن النقود، رغم أن هذه الكلمة ستتكرر كثيراً. هذا الكتاب ككل كتبي عن الحياة وعنك أيها القارئ العزيز، بصفتك مصدر الحياة. هنا ستجدون تصوري للثروة الذي يرتكز على النموذج الجديد للوعي الذي وصفته في كتبي السابقة.

أنا فهمت وعرفت أين دفن الكنز. أنا وجدت حصتي. والآن أنا منشغل بإخراجها إلى النور وأتعلم كيف أتصرف بهذه الثروة. وبواسطة هذا الكتاب أريد أن أساعدك أيضاً، أيها القارئ العزيز. سوف أقدم الخريطة والعدة اللازمة وسنتوجه معاً للبحث عن الكنز. أعدكم بأنه يكفي للجميع. سيصبح كل منكم غنياً.

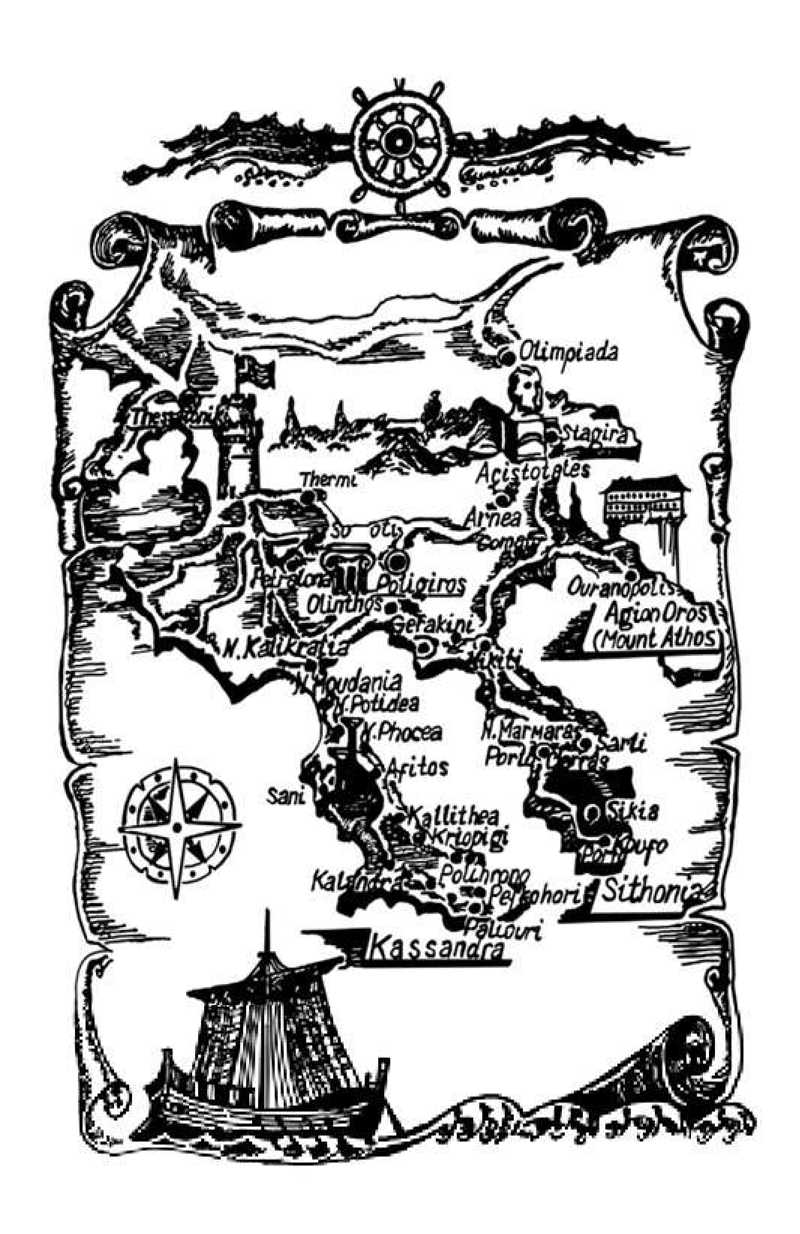
لماذا أفعل ذلك؟

الجواب بسيط جداً. أريد أن أعيش في عالم الأثرياء والمكتفين ذاتياً.

ألم يحن وقت الانتقال من الأقوال إلى الأفعال؟

وإذا ما كنت يا قارئي العزيز، مستعداً للغنى هيا إذن! فإنه قريب جداً.

لا يخطر في بالك كم هو قريب.



Olimpiada
Stagira
Thermi
Arnea
Petralona
Poligiros
Olinthos
Ouranopolis
Agion Oros
(Mount Athos)
N. Kallikratia
N. Potidea
N. Phocea
Aritos
N. Marmaras
Sarti
Sani
Kallithea
Sikia
Polichrono
Sithonia
Paliouri
Kassandra

اللقاء

ترتفع طائرتنا في الجو. انتهينا من إجراءات التسجيل المملة وركوب الطائرة. بقي أمامي ساعتان ونصف من الطيران. يوجد وقت للتفكير والتأمل.

«ما الذي تخبئه لي اليونان هذه المرة؟ - قلت في نفسي، - لقد قالت فالنتينا أن مفاجأة بانتظاري. ولكن ما هي؟».

في العموم، فالنتينا شخص تثير الفضول. سافرت إلى اليونان، موطن أجدادها مع ثلاثة أطفال. ولا يمكن القول أن معيشتها كانت سيئة. تقدر الجالية اليونانية بعدة آلاف في طشقند. لقد أبعد آباؤهم كشيوعيين إلى الاتحاد السوفيتي مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية. ترعرعت فالنتينا مع إخوتها وأخواتها في طشقند. وهناك أنهت المدرسة، أتقنت عدة اختصاصات ثم تزوجت. أنجبت ثلاثة أطفال. ومباشرة بعد البيريسترويكا كانت آخر من رحل إلى اليونان إلى سالونيكي بعد أمها وإخوتها وأخواتها.

بالطبع، لم تكن الأمور على ما يرام في المكان الجديد. فأطفالها ما زالوا قصراً. كانت تواجه صعوبات في اللغة. ولم تقبل في عمل جيد في أي مكان.

ولكنها منذ أن كانت في طشقند، تعلمت فالنتينا التبصير عند عرافة وساحرة معروفة. وعندما جاءت إلى سالونيكي وأخذت تبحث عن لقمة العيش، كانت تبصر لجاراتها، وتقوم بالتدليك (المساج)، وحتى كانت تزيل القذى من العينين. تناقلت النسوة الأخبار. وبالتدريج صاروا يأتون من كل أرجاء المدينة إلى فالنتينا ليعرفوا ما ينتظرهم في الحياة.

فالنتينا تدخن. وتحب الرد بقسوة. ولكن ذلك لم يفسدها بأي قدر، بل على الأرجح يساعد في تحسين صورتها.

اتصلت بي أول مرة بعد بضعة شهور من نشر كتابي الأول «أحبب مرضك». لقد نشرت الألف الأولى من نسخ الكتاب على حسابي الخاص في مطبعة محلية. وقد كانت مفاجأة كبيرة، عندما قال والداي أن امرأة من اليونان اتصلت وتريد أن تدعوني إليها في سالونيكي للقيام بندوة.

في المساء رن جرس الهاتف الدولي.

- مرحباً، بروفيسور سينيلنيوف!

- مرحباً! - أجبت أنا.

- اسمي فالنتينا. اتصل من اليونان من مدينة سالونيكي. اشتريت كتابك منذ شهر.

- هذا مثير، - سألتها، - كيف وصل كتابي إلى اليونان؟

- عندنا في اليونان يوجد كل شيء! - أجابت هي. - هنا شخص يجلب لنا مختلف الكتب من موسكو. وبالتالي كنت في منتهى الإعجاب من هذا الكتاب. أعطيته لكل جماعتنا ليقرؤوه. أقصد، من جاء من الاتحاد السوفيتي. ولقد أعجبهم. أيضاً قالوا لي، «فالكا، أدعي سينيلنيكوف إلينا، وليعلّمنا نموذجه». الجميع هنا يحبونك وينتظرونك يا فاليروشكا. أعطني بيانات هويتك وانتظر

الدعوة بعد أسبوع.

كانت تتكلم ببساطة كبيرة. وصوتها ولهجتها يشبهان صوت ولهجة عمتي زينا التي أحبها. ولذلك لم يكدرني أبداً انتقالها إلى صيغة المفرد في مخاطبتي.

أعلنت المضيفة أننا سنهبط بعد ٢٠ دقيقة في مقدونيا، وطلبت تثبيت الأحزمة. أخذت الطائرة بالانخفاض.

نظرت من النافذة. كنا نطير على خط الساحل. وكانت تُرى في الأسفل مربعات أنيقة ومستطيلات من الأراضي وبساتين الزيتون.

سالونيكي - إحدى أقدم مدن اليونان. يبدأ تاريخها من عام ٣١٥ قبل الميلاد، عندما وحد الملك المقدوني كاساندر عدة مجمعات سكنية على ساحل خليج فيرمايكوس. وقد أعطى كاساندر للمدينة الجديدة اسم زوجته سالونيكي، التي كانت أخت الإسكندر الأكبر.

كانت هذه رحلتي الثالثة إلى اليونان.

انعطفت الطائرة بحدة إلى اليمين وشرعت في الهبوط. استندت على ظهر الكرسي وأغمضت عيني.

بعد عدة دقائق لامست العجلات الأرض، وارتجف هيكل الطائرة بكامله. صفق الركاب سوية وصرخ أحدهم:

- برافو للطيارين!

كانت فالنتينا بانتظاري عند مخرج المطار. تبادلنا العناق والقبل.

- مرحباً، يا بروفيسور سينيلنيكوف، كيف كانت رحلتك؟ - سألت بلهجة رسمية، ولكننا كلينا كنا ندرك أن هذه الرسمية مؤقتة.

لم ير أحدنا الآخر منذ عام، ولا بد من بعض الوقت ليعتاد أحدنا على الآخر ومن ثم رفع الكلفة والانتقال إلى صيغة المخاطب المفرد «أنت».

- رائع، - أجبت أنا. - عندكم الجو دافئ كما هو الحال دائماً. - تلفتُّ يمنة ويسرة، وأخذت شهيقاً عميقاً بشكل استعراضي أصدر صوتاً. أغمضت عيني، ثم زفرت بشكل حاد.

كان الأمر لذيذاً فعلاً أن أتنفس الصعداء بعد ساعتين ونصف أمضيتها في صالة الطائرة. شعرت بالغبطة لرؤية فالنتينا. فأنا أشعر بأنني حر أتصرف بيسر في وجودها.

- بدأت الأشجار تزهر منذ فترة طويلة عندنا، - قالت فالنتينا. - هيا لنذهب إلى السيارة. أظن أن أنيستيس سئم الانتظار.

- كيف معيشتكم؟

- لدينا هنا مفاجآت كبيرة! لنركب الآن، وسأروي لك كل شيء.

نزل أنيستيس من سيارته الجيب وفتح الصندوق.

- كالي سبيرا، - حييته باليونانية ومددت يدي مصافحاً.

- مرحباً، - أجابني بروسية حسنة الإتقان جداً. وضحكنا كلانا.

ولد أنيستيس وعاش في تشيكوسلوفاكيا قبل البيريسترويكا ودرس اللغة الروسية في المدرسة الثانوية. وبعد ذلك ارتحل إلى اليونان موطن أجداده شأن فالنتينا.

سارت السيارة بسرعة كبيرة على الطريق إلى سالونيكي. لابد من الاعتراف بأن أنيستيس سائق جيد. كانت بساتين الزيتون تمر بسرعة جانبنا.

- فاليتشكا، قصّي عليّ ما الذي يحدث عندكم من مفاجآت، - نقضت الصمت أولاً.

- اسمع، - قالت هي، - لقد وجد أنيستيس كنزاً!

توقفت عن الحديث لبرهة، لتنظر إلى رد فعلي. وأنا بدوري نظرت إليها.

- هل هذا حقيقة؟ - سألتها بهدوء تام.

- طبعاً، - قالت هي، - وحتى أكثر من واحد. ولكننا نحتاج مساعدتك.

- بم؟ - دهشت أنا. - هل تحتاجون المساعدة لصرف النقود؟

ضحكنا سوية.

- ليس الأمر بهذه البساطة. لقد وجدناه، ولكننا لم نستخرجه بعد.

- وما الذي أعاقكم؟

- القضية في أن كثيراً من الكنوز في اليونان عليها تعاويذ.

بعد ذلك قدمت فالنتينا بعض المعلومات:

- كانت مقدونيا منذ ٥٠٠ عام تحت نير الإمبراطورية العثمانية. وعندما بدأت في اليونان حركة التحرر الوطني، أخذ الأتراك يغادرون البلاد. ولم يسمح لهم بأخذ نقود وأمتعة إلا بمبلغ محدد. وقد طمروا ما تبقى في الأرض على أمل العودة بعد بعض الوقت. ولكي لا يجد أحد الكنز ولا يأخذه، جاؤوا بالملا، الكاهن عند الأتراك، وقرؤوا تعويذة خاصة على الكنز كل هذا بمنتهى الجدية. لقد حدثت عدة حوادث. حيث وجد الناس ذهباً «عليه تعويذة» وأخذوه، وبعد ذلك ماتوا بشكل تراجيدي.

- إذن، بم تحتاجين مساعدتي؟ - سألتها أنا.

- فاليري، قل لي بصدق، هل تتيح طريقتك «فك تعويذة» الكنز، لكي نأخذه باطمئنان؟

- أعتقد أنها تتيح ذلك، - قلت بعد برهة. - إذا لم يكن الشخص الذي طمر الذهب، أو ورثته على قيد الحياة. ولكن يجب أن تكون النوايا صافية خلال ذلك.

- ليس لدينا سوى النوايا الحسنة، - قالت فالنتينا، بشيء من السخرية في صوتها كما بدا لي.

- وهل يوجد هناك كنز بالفعل؟ من أين تعلمين أنه هناك - سألتها.

- نحن نعتمد عليك هنا يا دكتور سينيلينكوف!

نظرت إلى فالنتينا نظرة استفهام.

- أجل، عليك. على موهبتك في التنويم. هل تتذكر ياشا؟ - سألت هي.

- كيف أنساه. إنه الشخص الذي حضر كل ندواتي وكان يغرز الإبرة لتنفذ من يده في حالة التنويم المغناطيسي العميق.

- إنه هو، وهو الآن يرى في المستقبل ووسيط، هل تتخيل؟ أنا أدخله في حالة التنويم كما علمتني، وأوجهه إلى المكان الذي يفترض أنيستيس أن الكنز مدفون فيه. ينظر ياشا إلى المكان ويحدد ما إذا كان هنالك شيء ما. هنالك أمكنة فيها كنوز عليها تعاويذ. نحن لا نلمسها، حتى نتعلم إزالة التعويذة. في الغابة قرب النهر وجد أحدها أنيستيس بالصدفة.

بدأ أنيستيس الذي كان حتى الآن يجلس صامتاً يقول شيئاً ما باليونانية بشكل متوتر، وترجمت فالنتينا:

- يقول، إنه ذهب في الأسبوع الماضي إلى خالكيديكي ومعه جهاز خاص، لكي ينظر في عدة أمكنة، هل يوجد كنز فيها. وفجأة توقفت السيارة عن العمل دون سبب ظاهر في الغابة.

فتح أنيستيس غطاء المحرك، ووجد العطل وأصلحه كما يجب. ركب في السيارة وقد كان مستعداً للسير قدماً، ولكن جذبه طريق ترابي صغير يقود إلى الغابة. قطع ١٠٠ متر ورأى ينبوعاً...

انتهت فالنتينا من الكلام، وتابع أنيستيس من جديد باليونانية. تكلم بانفعال شديد، وهو يلوح بيديه.

- كما لو أن صوتاً داخلياً قال: «أنيستيس فتش هذا المكان». عدت إلى السيارة وأخذت الجهاز الجديد، الذي جلبوه لي من سلوفاكيا. أنه شبيه بكاشف الألغام. يبحثون بواسطته عن المعادن، عن الكابل تحت الأرض. ضبطت الجهاز وأخذت أفتش المكان حول الينبوع. وفجأة إلى اليسار من الينبوع أخذ الجهاز يصدر صوته المميز. فتشت مرة تلو مرة غير مصدق أذني وفي كل مرة يصدر الجهاز الصوت.

- في اليوم التالي، - تابعت فالنتينا من نفسها هذه المرة، - أدخلت ياشا في حالة التنويم وتوجهت معه إلى المكان. لقد أراني إياه أنيستيس. لقد وصف ذلك المكان بدقة رغم أنه لم يكن هناك أبداً. وعندما سألته هل يوجد هناك كنز أم لا؟ تمتم شيئاً غير مفهوم وخرج في الحال من حالة التنويم - أنهت فالنتينا كلامها.

- وهل تعتبرونني شريكاً؟ - سألت أنا.

- سنعتبرك، - قال أنيستيس بالروسية.

بسبب الأحاديث لم نلاحظ كيف وصلنا على بيت فالنتينا.

- ها، اعتبر نفسك في بيتك، - قالت هي عندما دخلنا إلى البيت. - خذ راحتك. هذه هي غرفتك. خذ دوشاً، واسترح. سوف يأتي ياشا مساءً وسندخله في حالة التنويم.

الثروة

عندما تطرقت إلى هذا الموضوع، ظهرت أمامي فوراً أسئلة كثيرة:

- ما هي الثروة؟

- لماذا يمتلك بعض الناس خيرات مادية، وآخرون - لا يمتلكون؟

- لماذا لا تتوزع الخيرات المادية بانتظام بين البشر؟

- أين يكمن الفارق الرئيس بين الأغنياء والفقراء؟

- ما هي النقود؟ ولماذا نحتاجها؟

- لماذا يفقد بعض الناس ثروتهم؟

أثناء كتابة هذا الكتاب بحثت عن أجوبة لهذه الأسئلة وكثير غيرها من الأسئلة. كانت دراسة هذه القضية ممتعة فوق العادة. كما يحصل دائماً، حصلت لقاءات مع أناس غير عاديين ومع كتب غير عادية في المكان والزمان المناسبين. لقد صنعت نيتي أحداثاً غير مصادفة، ساعدتني في الحصول على المعلومات والمعارف الضرورية.

سأعرض لك الآن، أيها القارئ العزيز نتائج أبحاثي. أنا واثق أنك سوف تجد فيها كثيراً من الأمور الجديدة وغير العادية لنفسك. وأنا لا أريد لك أن تعتبر هذه المعلومات حقيقة بآخر درجاتها. استخدمها من أجل اكتشافاتك الخاصة ومكاشفاتك. أنا أدعوك لكي نتأمل ونحاكم ونقارن معاً. فلنبدأ، إذن!

عالم الأشياء

تسير الحضارة البشرية على طريق التطور التكنوقراطي، تستخدم موارد الأرض، تصنع منها مختلف الأشياء، التي يزعمون أنها تجعل حياة الإنسان أهون وأجمل. هذه الأشياء وما يمكن أن نشتريها به، أي النقود، تسمى ثروة.

ولكن هل هذه ثروة في الواقع؟ دعونا ننظر في الأمر.

إننا نعتقد، أن كل الأمتعة الممكنة والنقود تجلب لنا الراحة، والفرح والرضا. أجل، يشعر غالبية الناس بفرح سريع الزوال من شراء شيء ما. ولكن ليس لفترة طويلة. يجلب كثير من المتاع، كقاعدة، عدا عن الراحة والرضا، القلق أيضاً. في البداية يجب أن نعمل لنجني ثمن هذه الأمتعة، بجعل أنفسنا عبيداً طوعاً. ومن ثم نقلق من أجل المحافظة عليها، لأن هذه الأمتعة تفسد، ويتعين علينا باستمرار إصلاحها وشراء جديدة.

أننا لا نلاحظ كيف نغدو عبيداً للأشياء والآلات، عبيداً للنقود.

منذ فترة قصيرة، عندما دخلت إلى أحد البنوك الضخمة في العاصمة،لفت انتباهي ظاهرة أصبحت واسعة الانتشار في المدن الكبيرة. هي الأبواب الأوتوماتيكية. تقترب منها فتنفتح تلقائياً أمامك ثم

تغلق كذلك. لم أكن لألاحظ ذلك لولا أحد الأشخاص، الذي رأى هذه الأبواب لأول مرة على الأرجح.

- معقول، - قال بإعجاب، ناظراً إلي، - إلام توصل الفكر الهندسي.

تمتمت ببضع كلمات غير مفهومة وتابعت السير في الممر.

ولكن بسبب ما لم تفارق هذه الحالة رأسي. جلي أن لاشعوري يريد أن يخبرني بشيء ما. فإن كل ما نصادفه يحمل لنا معه كشفاً ما لأجلنا.

«الباب، - فكرت أنا. - الباب - أنه في إفريقيا باب أيضاً، ما المميز في ذلك؟ هب أنه أوتوماتيكي. وإن يكن؟».

ولكن تدريجياً بدأ يتوضح شيء ما. وبالذات - تفاهة ما يجري.

لماذا اخترع المهندس مثل هذا الباب؟ ألم يناسبه الباب العادي؟ جلي أنه لجعل حياة الإنسان أسهل. ولكن هل أصبحت حياة الإنسان أسهل بسبب ذلك؟ تعالوا نناقش. من أجل صنع هذا التركيب استلزم ذلك جهوداً من المهندسين المصممين، والعمال وغيرهم كثير من الناس. ويجب أن يدفع مقابل كل ذلك وقتاً وليس نقوداً فحسب، بما في ذلك وقتكم ونقودكم. وما شأنكم أنتم؟ الأمر بسيط جداً.إذا كان هذا الباب في بنك فإنه يضع هذا الباب من نقودكم. إذا كان في مخزن فإن المالك يضم ثمن الباب إلى ثمن البضاعة، ويتعين عليكم دفع ثمن البضاعة، أيها القارئ العزيز.

أنا لست ضد النقود والأشياء والأمتعة. لقد فهمتم على الأرجح من كتبي السابقة أنني لا ارفض شيئاً. أنا أتقبل الواقع الموجود كما هو بمتاعه ونقوده.أنا أحب المتعة الجيدة والمتقنة. ولكن مهم جداً أن نكوّن علاقات سليمة مع هذا العالم المادي.

تنشأ معظم المشاكل، بالذات لأن الناس لا يحسنون التعامل السليم مع هذا العالم، وخصوصاً مع عالم الأشياء. إنهم، كقاعدة، لا يعرفون شيئاً عن قانون ترشيد الطاقة، عن وظيفتهم، عن صفاء النوايا.

ما هي الثروة؟

ما هي الثروة؟ أي مغزى تحمل هذه الكلمة في ذاتها؟ وأية صورة تقف وراءها؟

بالنسبة للبعض تتعلق هذه الكلمة بالطموح لرغد العيش، وامتلاك الوسائط المالية. بالنسبة لآخرين - هي التطور الروحي. تذكروا كلمات الإنجيل: «إِنَّ مُرُورَ جَمَل مِنْ ثَقْب إِبْرَةٍ أَيْسَرُ مِنْ أَنْ يَدْخُلَ غَنِيٌّ إِلَى مَلَكُوتِ اللهِ!». وكم نرغب بدخول الجنة.

كيف نعالج هذا التناقض؟

أنا شخصياً لقد عالجته من أجل نفسي. لدي تصوري الخاص لهذه الكلمة.

لننظر في قاموس اللغة الروسية...

«الثروة - وفرة القيم المادية، النقود».

والآن لنلجأ إلى علم أصل الكلام، أي منشأ هذه الكلمة.

في كلمة ثروة بوغاتستغا قاعدة الجزر الرئيسة هي – الإله بوغ.

الجذر السلافي القديم بوغ يعني «مانح الثروة»، «واهب رغد العيش».

من المثير، أن المنشأ الهندوأوروبي يتحدث عن الشيء ذاته: بهاغا - «الرفاهية»، «السعادة»، وكذلك «المانح»، «الواهب».

في اللغة اليونانية تتضمن هذه الكلمة مفاهيم، مثل «كسرة الخبز»، «الحاكم»، «الملك». كما نرى في التعريف المعاصر لهذه الكلمة وفي معنى جوهر جذرها يكمن فوق كبير. فيم يكمن هذا الفرق - سنبين ذلك لاحقاً.

ماذا يعني أن تصبح غنياً (ثرياً)؟

ولكن قبل أن نجيب على هذا السؤال، دعونا ندخل إلى معلوماتنا مفهوماً عن الأقانيم.

ما هو الأقنوم؟ الأقنوم - هو تجلي الأحد، المطلق.

إنكم الآن تقرؤون الكتاب. فمن أنتم.

- صح - قارئ.

إذا كنتم تطهون الطعام - طاه. بالنسبة لأولادكم - والد. وهلم جراً. مع ذلك فقد بقيتم إنساناً كما كنتم. يتجلى الأقنوم فور دخول الإنسان في تعامل مع أي شيء. إنها وظيفة محددة في فترة زمنية محددة.

أي أن الإنسان يظهر في الوقت ذاته كوحدة متكاملة، وله في ذات الوقت بنية محددة، لأنه لا يستطيع أن يكون قارئاً وكاتباً وطاهياً في الوقت ذاته.

تصوروا الجسد الإنساني. إنه يمثل أمامنا كوحدة متكاملة، تعمل كل منظوماتها بانسجام. أعضائها وخلاياها، أي أنه توجد في الإنسان بنية معينة، وظيفة أجزائها الرئيسة. حياة الجسم كله. الحياة بكاملها. يوجد المخ، القلب، الرئتان، الكبد، الأمعاء مع كل محتوياتها. كل عضو كل خلية ضروري للحياة.

تكمن كل طاقات الكون في الإنسان. لقد خلقه الله على هيئته ومثاله.فيه طاقات البناء والهدم، الشك واليقين. يوجد فيه كما في الله كل شيء على الإطلاق. ليس عبثاً أن الله - هو المطلق. فقط كل هذه الطاقات متوازنة في الله.أما نحن نتعلم فقط أن نعيش باتفاق مع ذاتنا ومع العالم من حولنا. في مستوى المطلق. الله - كلنا متحدون.

الإنسان - هو مظهر الله في كل مستويات (منظورات) الوجود، في مختلف الأقانيم (الوجوه)، بما في ذلك في العالم المادي أيضاً.

الغاية الأهم لحياتنا كلها - أن نصبح آلهة، أن نظهر أنفسنا كآلهة. هل تذكرون اللوحة المعروفة «عودة الابن الضال»؟ كذلك آن لنا وإياكم أن نعود للبيت.

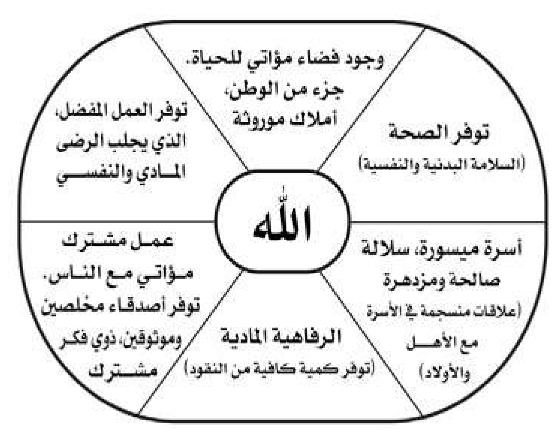
أن تصبح غنياً - يعني أن تصبح مكتفياً ذاتياً في المجالين الروحي والمادي على حد سواء. أن تظهر نفسك على مثال الله في مختلف الأقانيم (الوجوه).

الثروة (الغنى) - هي الإمكانيات الإلهية المتحققة للإنسان. وفي كل مجالات الحياة. إنها الحياة بكل اكتمالها.

الغني - هو الإنسان، الذي يمتلك مختلف الحالات، الذي يتحكم بالعالم الذي يصنع ويمنح الخير. الله، السماء، الحب - هو حقيقة شعور سماوي إلهي سحري. هذه الكلمات متقاربة ليس فقط باللفظ (السجع)، بل وبالجوهر.

على المخطط الوارد أدناه تنعكس كل مجالات حياة الإنسان، ليس فقط

المادية، وإنما الروحية أيضاً. لقد وضعت كيفما اتفق. أنا لا أميز أياً من مجالات الحياة. كل واحد منها مهم. كما أن مجموعها بوحدة متكاملة مهم أيضاً.



١ - لنأخذ على سبيل المثال مجالاً في الحياة، مثل الصحة (البدنية والنفسية). إذا قرأتم كتابي الأول «أحبب مرضك». فلا بد أنكم تتذكرون، أن الصحة - هي الحالة عندما تعيشون بتوافق مع ذاتكم ومع العالم المحيط بكم.

فمثلاً، كان روكفلر يملك مالاً كثيراً، ولكنه كان مريضاً طوال حياته. كان مصاباً بمرض لا شفاء منه. حتى الآن تحرس قبره الشرطة لأنه تعرض للإساءة مرات عديدة. بعض أفراد ذريته أيضاً مصاب بمرض لا شفاء منه. لقد حقق ذاته في عدة مجالات من الحياة. في المجالات الأخرى - لا انسجام.

إذا كان للإنسان مال كثير، ولم يكن سليماً. لا أسميه غنياً أبداً. هو على الأرجح ميسور الحال مالياً، وبينه وبين الثروة الحقيقية بون شاسع.

من هنا يأتي التعبير الشائع «الصحة - هي الثروة الحقيقية، التي لا يمكن شراؤها بأية نقود».

٢ - أليست الأسرة الصالحة، والسلالة الصالحة المزدهرة ثروة؟ الذرية النبيلة (أي التي تلد الخير) والشاكرة (أي التي تهب الخير) - أليست هي سعادة بالنسبة للوالدين؟ سأبحث ذلك بتفصيل أكثر - في أحد كتبي القادمة.

٣ - الرفاهية المادية والمالية، تلك هي مكونة أخرى من مكونات الثروة. سوف نتحدث عنها

بتفصيل كبير في هذا الكتاب. مهم جداً أن نحيا في وفرة وأن يكون لدينا كمية كافية من النقود لتحقيق رغباتنا القلبية ونوايانا الصافية الرائعة.

٤ - إن حسن تعاملنا مع البشر يعكس حسن تعاملنا مع العالم من حولنا «مئة صديق خير من مئة روبل» من هو الصديق؟ إنه أنا آخر، أي أنه ذلك الشخص في العالم من حولي الذي يعكس برامجي اللاشعورية الخفية ويساعدني في الحياة والتطور.

٥ - وجود عمل مفضل يجلب الرضا المادي والنفسي. بفضل هذا العمل بالذات أحقق ذاتي، أسعى إلى الكمال، أصبح مكتفياً ذاتياً (جذر كلمة اكتفاء «دوستاتوك» هو، «ستات»). إنه الشرف والاسم اللائق، المعرفة والتجربة التي يمكنني أن أنقلها لأولادي. إنه عملي الذي يحدد مكانتي الاجتماعية، أي موقعي في المجتمع. إنه ما أعمله من أجل البشر. ما يشرفني أنا وقومي ووطني. باعتقادي، بدون كل ذلك ليس للحديث عن الغنى معنى.

٦ - وجود عقار متوارث. هذا الجزء من مخططنا كان يجب أن يوضع في المكان الأول، لأنه من الأصل بالذات ومن الأرض المتوارثة أباً عن جد يبدأ كل شيء. الإنسان السعيد - هو ذلك الإنسان الذي يشكل جزءاً من وحدة متكاملة. لديه جزء من الوطن. هذا الجزء بالذات هو الإقطاعة العائلية، حديقتك الجميلة، ملكك الذي يتجلى فيه تعاملك المنسجم مع قوى الطبيعة والتحكمبتلك القوى.

من اللافت ملاحظة أن العلم الصيني القديم عن العالم المحيط فين - شوي يميز ثمانية أنواع من النجاح تشبه كثيراً مخططنا.

ثمانية أنواع للنجاح:

١ - الثروة والازدهار - النجاح في المال.

٢ - الزواج السعيد - النجاح في الحب.

٣ - الأولاد الطيبون وخصوصاً الذكور - النجاح في الذرية.

٤ - الصحة الجيدة - نجاح طول العمر.

٥ - الاسم اللائق والاعتراف - النجاح في الحصول على المكانة المرجعية.

٦ - وجود أناس مفيدين - النجاح من جهة السلطة.

٧ - التعليم - النجاح في تطوير الذات.

٨ - السمعة الحسنة - النجاح في الإنجاز.

يتضح من المخطط، أنه بتحقيق الانسجام في كل مجالات الحياة فقط يمكن أن يكون الإنسان رباً، ويعني خرافي الثراء. وحده سعي الإنسان ليكون رباً، ليكون كأبينا الذي في السماء، كالخالق، يجعلكم أغنياء حتماً. إذا كنتم على الطريق إلى الله، فأنتم على الطريق إلى الغنى. أنتم سائرون عبر الغنى. لأنكم خطوة إثر خطوة تصبحون مالكين لحياتكم، لقدركم، بما في ذلك مالكين للنقود وكل الأشياء المادية.

كما نرى، كل مجالات الحياة مترابطة في المنظور الكلي، يستحيل التطور وحيد الجانب. إذا سعينا إلى الخيرات المادية فقط، تعاني بقية مجالات الحياة أزمة وهذه الخيرات تبقى فترة ليست طويلة. وفي الحياة أمثلة كثيرة على ذلك: بهذه الطريقة يصل البشر إلى حالة سقوط الشخصية. يتوقف تطورهم. وهذا يعني الموت.

كذلك بالضبط لا يجوز التطور روحياً فحسب. وإلا فسوف يؤدي ذلك إلى رفض المجال المادي، بما في ذلك رفض الجسد المادي. تشكل حياة بعض المعلمين الروحيين برهاناً على ذلك. عانى كثير منهم من مشاكل جدية في الصحة: أورام خبيثة، مرض السكري وغيرها.

الرفاهية المادية - هي وجود كمية كافية من الوسائل المادية لحياةكاملة القيمة.

الرفاهية الروحية، النفسية، المعنوية - هي وجود قدر كاف من القوى الروحية لحياة سعيدة، كاملة القيمة. وقبل كل شيء هو وجود صفاء النوايا.

المادي والروحي - شطرا وحدة متكاملة. يرتبط أحدهما بالآخر حتماً. لا يجوز أن يكون بينهما أي صراع. فكل منهما هو انعكاس الآخر.

دعونا نبعد هذه التناقضات. ونحقق كل صيغ الثروة المادية والروحية على حد سواء. سوف نتمكن من فعل ذلك إذا توجهنا إلى الجوهر الإلهي الداخلي للإنسان.

ليست القضية في وجود الثروة أو عدمه. بل في الإنسان ذاته.

توجه أحد الأشخاص ذوي الشأن إلى حكيم بسؤال:

- قل لي، أيها المحترم. لماذا لست غنياً. طالما كنت بهذا الذكاء؟

أجاب الحكيم بتوجيه الكلام إلى قفطانه (ردائه) الثمين الموشى بالذهب:

- ألا ترى أيها القفطان المحترم. أن ثروتي داخلية وليست من الخارج. فعندما ينام مالكك لا يأخذك معه، ولا الخدم ولا الذهب، ولا أي شيء آخر. وإذا حلم أن نمراً يجري خلفه، فسوف يضطر للهرب خوفاً من النمر، ولن ينادي الخدم لنجدته. لا ينقذه في المنام سوى قدرته على العدو بسرعة. وإذا حلم بأنه يتجمد من البرد القارس. سوف يرتجف من البرد ولن يستطيع أن يأخذك ويتدثر بك - بالقفطان الدافئ. لا ينقذه من البرد سوى إتقانه إشعال النار... إن الثروة الحقيقية - هي قدراتنا! إنها داخلنا، وليس خارجنا سوى مظاهرها.

غضب الثري لأن الحكيم يتكلم مع قطفانه وليس معه، فصرخ:

- إنك لمجنون! كيف يمكن أن تتحدث إلى قفطاني ولا تراني - أنا مالكه!

أجاب الحكيم على ذلك مبتسماً:

- هذا حال معظم الناس يتحدثون إلى الأجساد ولا يرون من يملكها.

الثروة - جزء لا يتجزأ من الإنسان، إنها جوهره. هل يمكن افتراض أن الله فقير؟ لا. وكلنا آلهة بجوهرنا. والسؤال يكمن فقط فيما يعيقنا أن نظهر كإله.أن نكشف ثروتنا في الحياة.

لذلك فالغني حقاً - هو الإنسان، الذي كشف الله في ذاته! ولكي تتحقق الثروة بكامل حجمها، من المهم أن تتوافق رغباتكم الشخصية مع طموحات النفس. عندئذٍ تصبحون مبدعين.

كل إنسان - رب. رب عالمه، الذي صنعه. لذلك يجب عليه أن يعمل بحيث يكون كل من يعيش في هذا العالم سعيداً.

الغنى - هو مظهر الانسجام في الحياة.

الخطوة الأولى على طريق الثروة

الخطوة الأولى على طريق الثروة - هو إدراك أنك غني، في هذا المكان والزمان. أنت - الإنسان، مالك الأرض، الكون كله، الحاكم على كل الطاقات والجواهر الكونية. لا شيء أسمى وأقوى من الإنسان!

إذا كنت تشك في ذلك، استخدم لحياتك نموذج «الضحية - الجلاد»، الذي كتبت عنه في كتابي السابق. ولكنه في كل الأحوال - خيارك قبل أي شيء آخر. أنت ذاتك أردت أن تحيا هذه الحياة. أدرك ذلك. والآن أعقد العزم على تغيير حياتك. تتعلق الضحية برأي المحيطين. يصنع المالك بنفسه الرأي الطيب لمن حوله به.

هذه الحالة بالذات هي التي ستكون نقطة بداية العد وفي ذات الوقت - هي غايتكم النهائية.

كفى أسفاً على أنفسكم، وتساهلاً مع حماقاتكم الخاصة وضعفكم.

تقبلوا بنفس راضية مستوى الرفاهية الحالي وأدركوا بدايتكم الإلهية وثروتكم الحقيقية.

حددوا ما الذي تحتاجونه، ما الذي تريدونه والأهم - ما الذي تريدون أن تكونوه. وابدؤوا بالقيام بخطوات محددة وإن كانت صغيرة، في هذا الاتجاه. أي انقلوا أنفسكم إلى هذه الحالة. وبمضي الوقت ستجدون أنفسكم في هذه الحالة.

كل إنسان غني منذ البدء، لكنه لا يدري بذلك. وقد أصبح مفتاحهذه الثروة الصغير بيديه حتى الباب معلوم. والقماش الذي رسم عليه المقر قد نزع عن الجدار...

كلنا - أرباب. ولدينا كل ما هو ضروري لنبلغ في الحياة كل ما نتمناه.

سيكولوجيا المستهلك

يقرن معظم الناس الثروة بالحصول على المال، والقيم المادية والروحية، والسلطة، والشهرة. ولكن، كما تذكرون تعريف كلمة إله - الواهب، المانح.

إن درجة ومقياس الثروة مختلفان.

المتلقي - هو المستهلك. إن سيكولوجيا المستهلك، التي يستعملها الآن معظم البشر - هي سيكولوجيا الضحية، التي تمزق الأرض وتشعر بالحاجة.

الواهب - هو الصانع.

كم من البشر قربكم وحولكم حصلوا على الخير؟ ماذا قدمتم لهذا العالم من أمور حسنة؟ ذلكم هو المقياس الحقيقي للغنى. من خلال المردود - يجري تدفق الثروة.

في لاشعور الفقير صور هدامة، ولدى الغني - بناءة. بذلك يكمن كل الاختلاف.

كما تفهمون، رائع أن نكون أغنياء، وأن نعيش بثراء! لا يجوز أن تكون الثروة هدف الحياة، بل يجب أن تأتي إلى الإنسان كنتيجة لتطوره الدائم وسعيه الذاتي إلى الكمال. فقط عندئذٍ تجلب لنا الفرح ويستحيل فقدانه.

والآن، هيا لنتعلم تكوين صور خيرة بناءة، ونصبح أناساً أغنياء.

إننا وإياك، عزيزي القارئ، سوف نغوص في الحياة من جانبها المادي. سنقوم وإياك برحلة فريدة من نوعها عبر الثروة، والمال والازدهار. لن تكون الثروة غايتك النهائية. سوف تكون مجرد حالة لا تنفصل عن طريق حياتك كله. إنها ما سوف تحصلون عليه يوماً ولن تتمكنوا من فقدانه إلى الأبد.

الغوص في حالة التنويم

عندما صحوت من النوم شعرت أول الأمر برائحة القهوة القوية وسمعت أصواتاً من المطبخ تتحدث باليونانية.

نظرت إلى الساعة. كانت الخامسة مساءً. نمت ساعة واحدة، ولكنني استرحت جيداً جداً. قبل أن أغفو استرخيت تماماً، نزعت التوتر الناجم عن الرحلة ومن قصة فالنتينا.

ثم أوقفت الحوار الداخلي وخلال عدة دقائق غصت في نوم عميق. بعد أن أعطيت نفسي الوضعيات الملائمة.

نهضت وخرجت من الغرفة. كانت فالنتينا تتحدث مع يوناني ضخم الجثة.

- ياساس، - حييته.

- ياساس، - رد التحية وقال عدة كلمات باليونانية لم أفهمها.

نظرت إلى فالنتينا مستفهماً.

- يسأل، كيف كانت رحلتك.

- باراكالو، - أجبته. يعني «جيدة».

قال اليوناني عدة جمل أيضاً برضا واضح.

- يقول، - ترجمت فالنتينا، - أنت شبيه جداً باليوناني الأصيل الحقونطقك حسن.

وضعت يدي على قلبي وقلت بانحناءة خفيفة:

- إيفخاربستو بولي! (يعني شكراً جزيلاً).

- تعرف إليه، يا فاليرا، - أنه خريستاس، - قالت فالنتينا. - لقد رويت له أنك دكتور متخصص في الهوميوباتي (Homeopathy)، معالج نفسي وبروفيسور من القرم. وأنك كتبت عدة كتب. جئت تعقد ندوة عندنا في اليونان لتعلم اليونانيين العقل - والعقلانية. لم يستطع أن يفهم أين يقع القرم. قلت له أنه في أوكرانيا، الاتحاد السوفيتي السابق. بعد ذلك فقط فهم. تخيل أن هؤلاء اليونانيون لا يعرفون الجغرافيا. على كل حال، لنبحث في المفيد. هذا المنحرف المعتوه - مع هذه الكلمات نظرت فالنتينا إلى خريستاس، وأومأ برأسه موافقاً - أمس خسر في الكازينو بيته. وهو الآن في غاية الإحباط. جاءني يذرف الدمع. وقع على صدري وأجهش بالبكاء. تخيل كتلة كهذه يبكي على صدري. لقد دلكته فيما مضى وبصرت له. وقد جاءني الآن طلباً للعون. وهنا حدثته عنك. فاهتم كثيراً وهو يريد أن تعمل معه قليلاً.

- وهل يكفي الوقت قبل مجيء ياشا؟ - سألتها.

- يكفي، - أجابت فالنتينا. - ما زال لدينا ساعة ونصف.

- حسناً،- قلت أنا. - فلنذهب إلى الغرفة. سأقوم بالإيحاء، وأنت ترجمي. ولكن اجتهدي أن تتكلمي

بالنغمات والسرعة التي أتكلم بها أنا.

انتقلنا إلى الغرفة، التي كنت أستريح فيها للتو. جلس خريستاس على الأريكة بحذر بالغ. ولكن مع كل حذره أصدرت الأريكة صريراً شاكياً. جلست فالنتينا إلى جانبه.

- خريستاس، - خاطبته، - أنا أعرف بمصيبتك. حدثتني عنها فالنتينا. جئت لأقدم العون. وأنا أعرف كيف أساعدك.

ترجمت فالنتينا بشكل متوافق. وكان خريستاس كله آذن صاغية.

- إذا كنت منتبهاً جيداً إلي، - تابع، - فسوف أتمكن من مساعدتك.

- أريدك أن تتخذ الوضع الأكثر راحة الآن على الأريكة، وأن تسمع صوتي وصوت فالنتينا فقط وأن تغوص في النوم العميق.

مع هذه الكلمات استند خريستاس إلى مسند الأريكة وأغمض عينيه.

- خريستاس، - تابعت، وأشرت بيدي لفالنتينا أن تبطئ قليلاً من وتيرة كلامها وأن تتبع تنفس اليوناني، - أنت تسمعني بانتباه، ويهدأ تنفسك. أنت تطمئن ومع كل زفير تغوص أعمق في النوم.

كان واضحاً كيف يتباطأ تنفسه ويزداد استرخاء جسمه مع كلكلمة مني.

أول مرة أنوم شخصاً بواسطة مترجم. لا بد من القول أن فالنتينا كانت تقوم بالمهمة بشكل رائع.

لا أذكر كل ما قلته لخريستاس، ولكن يمكن إجمال جوهر إيحاءاتي بما يلي: «في حياة كل شخص تجري أحداث دراماتيكية، وكل إنسان يمكن أن يرتكب أخطاء وقد يفقد شيئاً ما. ولكن الإنسان يتعلم من هذه الأخطاء كثيراً جداً ويكتسب خبرة. يمكن لهذه الأوضاع أن تكون قاعدة للتطور اللاحق. الرضوض الناجمة عن السقوط تؤلم قليلاً ثم تشفى. أما التجربة الثمينة فتبقى كذلك النفس. تتألم قليلاً وتبكي على ما فقدته. ولكنها تكتسب ما هو أكبر بكثير. سوف تصبح أقوى. وأكثر قدرة على الحياة من السابق. لذلك تقبل هذه الحالة. ابك - إن كنت ترغب بالبكاء. ولكن أشعر الآن كيف تظهر السكينة لديك في مكان ما من أعماق نفسك. وهي تزداد يوماً عن يوم. تصبح الأرض أكثر ثباتاً تحت قدميك، وأن تشعر بالدعم في الحياة. ويوماً عن يوم تصبح حالتك أكثر يسراً وفرحاً».

كان واضحاً أثناء العمل كيف تجري تغيرات ما في وعي خريستاس. كان يبكي تارة ويبتسم تارة أخرى، مرة يتنفس بصخب ومرة يهدأ تنفسه.

- أما الآن، - أنهيت العمل، - سوف أعد للثلاثة وفي العد «ثلاثة» سوف تستيقظ وتفتح عينيك. واحد. أنت تبدأ بالعودة إلى هذه الغرفة. دون عجلة. أنت تشعر بأن حالتك أفضل بكثير. اثنان. أنت تشعر بأن حالتك حسنة وهادئة. داخلك حدثت وتستمر بالحدوث تغيرات مدهشة. ثلاثة. أنت مستيقظ. يمكنك فتح عينيك.

فتح خريستاس عينيه وجلس مستوياً. تقرأ على وجهه الطمأنينة والهدوء.

قلت أن العمل انتهى ويمكنه أن يذهب إلى البيت. هزّ خريستاس يدي مصافحاً لفترة طويلة وتكلم شاكراً باليونانية. بعدها سأل فالنتينا عن أمر ما، أظن عن أجر العمل، لأنه بعد جوابها تناول

محفظة نقوده، وعد عشرين ألف دراخما وأعطاها لها. بعد ذلك ودعنا وتوجه نحو باب الخروج.

- اسمع، - قالت فالنتينا بإعجاب بعد أن أغلق الباب خلف خريستاس، - ماذا فعلنا أنا وأنت! كان ذلك رائعاً. لقد أعدنا الرجل إلى الحياة. لقد جاء بحالة لا توصف، وذهب نشيطاً نضراً كالخيارة، خيل لي أنه نحف عشرة أو عشرين كيلوغراما. لقد خرج من الشقة رشيقاً كطائر.

- وهو كذلك، - أكدت لها وأنا أتجه إلى المطبخ. - أنا واثق، أنه بفقدان بيته سوف يفقد الوزن الزائد. هذه الحالة المتوترة مفيدة جداً له. فقد رأيت كيف أهمل نفسه. لا يمكن العيش بصورة طبيعية مع كتلة كهذه.

- أنا أذكر كيف كان منذ ثلاث سنوات، - قالت فالنتينا وهي تشعل النار في موقد الغاز وتضع إبريق الشاي. - لقد تغير بشدة خلال هذه الفترة. أظنك على حق. سوف تساعده هذه الحالة في إعادة النظر في بعض أمور حياته. بوجه عام - تابعت فالنتينا - البشر عندنا في اليونان مهووسون بكل معنى الكلمة بالمال والجنس.

- أظن أن ذلك ليس في اليونان فقط. اسمعي - نقلت الحديث إلى موضوع آخر - أردت أن أسألك، كيف يجد أنيستيس المكان الذي دفنت فيه الكنوز. حسب كلامك أصبح لديه عدة أمكنة كهذه. هل يحصل على خرائط قديمةمن مكان ما؟

- لا. الحصول على خريطة معقد جداً إذا وجدت الخريطة - فستجد كنزاً مئة بالمئة. أنا أعرف ثلاث حالات كهذه. يجد أنيستيس هذه الأمكنة بواسطة النواس. أنا علمته كيف يستعمل النواس، وهو يصطحبه الآن معه في كل مكان، ويفتش كل الأمكنة «المشبوهة». وبعد ذلك «يمشط» كل المنطقة المحيطة بكاشف الألغام.

- فالنتينا - قلت وأنا أضع الشاي مباشرة في الإبريق - الصدق، لا يوحي لي أنيستيس بالثقة. ليس بمعنى صدقه هو، بل بمعنى مصداقية النتائج. القضية في أن طبع الإنسان ودرجة صفاء نواياه تؤثر حتماً على نتائج الدراسة. في العموم لا بد من التحقق من حدسه.

- بأي طريقة؟

- ببساطة شديدة. يجب إخفاء قطعة نقدية ذهبية في الغرفة والطلب منه أن يجدها بواسطة النواس.

- أتعلم، لقد قمنا بذلك.

- وماذا كانت النتيجة؟

- لم تكن أية نتيجة! وحتى لم يقترب منها.

- ها أنت ترين؟!

- عدا عن ذلك، - قالت فالنتينا، وهي تسخن فطيرة الجبن والخضار، - لقد طلبت بموافقة أنيستيس من بصارة أعرفها تعيش في موسكو أن تعاينه بالصورة وتنبئه إن كان سيجد كنزاً أم لا.

- وماذا؟

- منذ ثلاثة أيام وصلت الرسالة. - استخرجت فالنتينا من محفظتها ظرفاً.- لم أريها بعد لأنيستيس.

لكي لا أكدره. اسمع، ماذا تكتب.

أثناء قراءة فالنتينا للرسالة، كنت استمتع بالفطيرة والشاي. لا اذكر الآن محتوى الرسالة، ناهيك أنها محشوة بالتعابير الخاصة، التي لا أسعى أبداً لا لتذكرها. ولكن فحوى الرسالة يدل على أن أنيستيس وفق تصنيفاتهم الخاصة من النموذج الذي لا يقدر له أن يجد ذهباً.

عندما أنهت فالنتينا قراءة الرسالة سألتها: - ماذا تفعلين إذن، في فريقه؟

- أولاً، هو يدفع نقوداً. وثانياً، أرغب بشدة أن أجد كنزاً وأصبح ثرية. أتعرف كم تعبت من العمل! أرغب في تأمين أطفالي. وأن أمتلك منزلاً. وأن أزاول عملي المفضل، أن أمارس السحر بهدوء للمتعة، وليس مقابل النقود.

- فاليتشكا. سنكون أغنياء حتماً. لدينا التصميم الراسخ. إن لم يكن بهذه الطريقة، فبأخرى. فعدد الطرائق لا متناه. يمكن إيجاد الكنز. حتى أنا لا أعارض.

- أنا أيضاً لا أعارض، - قالت فالنتينا بصوت حزين بعض الشيء.

- اسمعي، يا فالنتينا، - قررت أن أشد من أزرها - عندنا شخص في سيمفيروبل يستطيع إيجاد الماء وأي شيء بواسطة إطار. منذ مدة وجيزة راهن صديقه على مئة دولار، أنه سيجد هذه المئة دولار ذاتها في المنزل. أخفى صاحبه ورقة النقد بإحكام في كومة من القرميد. وقد وجد ذاك ليس فقط المكان، بل وحتى أنه قال له رقم القرميدة التي توجد ورقة المئة دولار تحتها. أما مكان الكنز، - تابعت أنا، - سوف نبحث عنه بأنفسنا وفق تكنولوجيا جديدة باستخدام مولد الفتل. حضرت في القريب محاضرة الأكاديمي أكيموف. لقد أوضح بالتفصيل كيف يكتشف النفط وغيره من الثروات الباطنية بواسطة حقول الفتل. ويمكننا استعمال ذات المبدأ في البحث عن الذهب. لقد نضجت لدي خطة. حتى أنني أعرف كيف أصنع هذا المولد.

كنت مستعداً لإطلاعها على تصوراتي بهذا الشأن، ولكن في هذه اللحظة قرع جرس الباب.

- إنه ياكوف! - قالت فالنتينا وذهبت لتفتح الباب.

تبادلت العناق والقبل مع ياشا كمعارف قدامى. لقد أعجبني في نداوتي الماضية. كانت تستشعر فيه قوة خفيفة من نوع ما، رغم قصر قامته. تخصصه صناعة حلية الزينة. إلا أنه في اليونان زاول صناعة الأدوات الكنسية. كان لديه الكثير من الحجوزات من مختلف المعابد، وليس فقط لأنه يأخذ أجراً أقل لقاء العمل، بل لأنه ينظر إلى عمله بجدية بالغة. فيما مضى كان الصنّاع قبل أن يرسموا أيقونة يصومون ويصلون عدة أيام لكي يتخلصوا من «الدنس». كثيراً ما كان ياشا يقوم بذلك. يحتمل أن الطلب على أعماله أكثر من أمثاله لهذا السبب. بعد أن تحدثنا بعض الوقت عن الحياة والمعيشة، بدأنا بالعمل. مددنا ياشا على الأريكة و«وجهناه» في رحلة إلى المكان الذي دفن فيه الكنز حسب افتراضات أنيستيس.

في المرحلة الأولى سار كل شيء بشكل حسن. دخل ياكوف بسهولة وسرعة في حالة التنويم العميق. «ركب» معنا في الجيب و«ذهب» إلى المكان. وصف المكان بدقة رغم أنه لم يكن فيه أبداً. طلبت فالنتينا خصيصاً تدقيق التفاصيل التي لم تسأل عنها سابقاً. وأعطى ياشا أجوبة صحيحة على كل أسئلتها. ولكن عندما طلبنا منه أن «يرى» ماذا يوجد هناك تحت الأرض، هنا بدأت

بعض الانقطاعات. أخذ يتأخر في الإجابات. تقطب وجهه. اضطررنا لإخراجه من حالة التنويم، مع الحفاظ في ذاكرته على كل ما رآه هناك.

عندما «عاد» ياشا، أمهلناه بعض الوقت «ليثوب إلى رشده» وبعد ذلك طلبنا منه أن يقص علينا ما رآه في حالة التنويم.

- عندما قلتم لي أن أنظر ماذا يوجد تحت الأرض، - بدأ ياكوف روايته،- في البداية لم أر شيئاً. وبعد ذلك أصبحت لدي الرؤية. مجموعة رجال طاردوا شاباً فتياً. كان خلف ظهره كيس كبير. يبدو أنهم لصوص، قطاع طرق، حاولوا الإمساك بواحد منهم سرق من عندهم ما نهبوه. تمكن الفار من الاختباء في الغابة قرب الينبوع، وهناك قرر أن يدفن كيسه لأنه كان مصاباً. ولن يتمكن من الفرار بعيداً بحمله. بعد ذلك اتجه صوب البحر «حيث كان بانتظاره زورق. كانت في ذلك الكيس جرة ليست كبيرة، كان فيها نقود ذهبية،حلية، بضع قطع نقود فضية. من اللباس يعتقد - أنها بداية القرن الذي أصبح الآن ماضياً.

- ياشا، - سألته أنا، - هل يمكنك أن تؤكد بشكل وثيق، أنك رأيت الكنز في هذا المكان؟

- كل الثقة مئة بالمئة. لا، قد يكون هناك وقد لا يكون.

بعد بعض الوقت وصل أنيستيس، وروينا له عن نتيجة العمل.

- غداً سوف نقوم بالحفر، - قال هو. - أنا أثق بأجهزتي.

النقود

ما هي النقود؟

في كل ندوة أعقدها، عندما يجري الحديث عن النقود، أسأل الناس في القاعة: «ما هي النقود وما هي وظيفتها؟» نادراً ما يجيب أحد بشيء معقول. ومن بين المشتركين في الندوة كثيراً ما يكون اقتصاديون ومحاسبون.

وأنت عزيزي القارئ، حاول الإجابة على هذا السؤال، دون أن تنظر ما يتلو في الكتاب. اختبر نفسك ببساطة.

كيف تبلو؟

علماً أننا نتعامل مع النقود كل يوم. وما الذي نعرفه عنها؟

أحد أسباب كون النقود لدى البعض موجودة بكمية كافية، ولدى آخرين نقص دائم فيها - هو أن مادة «النقود» لا تدرس في المدارس. والأهل لا يشرحون لأطفالهم، لأنهم ذاتهم أحياناً لا يعرفون ذلك. لذلك، عندما يكبر الابن أو الابنة ويبدأ العيش مستقلاً، يصطدم أو تصطدم بكتلة من المشاكل.

والآن لنتوجه إلى الظاهرة ذاتها وللمادة كما هي.

في قاموس اللغة الروسية كتب بشأن النقود ما يلي:

«النقود - إشارات معدنية وورقية تشكل مقياساً للثمن لدى البيع - الشراء».

جاف ومقتضب. وصحيح تماماً.

من هذا التعريف تصبح وظيفة النقود مفهومة.

النقود - هي وسيلة لشراء السلع، والخدمات والعمل.

ومن هنا تأتي نتيجة عبقرية أخرى.

لكي توجد النقود، يجب أن نُحسِن استعمالها وأن نعرف لماذا نحتاجها.

النقود - هي أداة. أداة للحصول على الأشياء والخدمات. ونحتاج للأشياء والخدمات من أجل تحقيق نوايانا. ولذلك يجب أن نستعملها بوظيفتها، أي أن نمتلك مع النفع لذاتنا وللآخرين.

لنأخذ على سبيل المثال، المطرقة. لها وظيفة محددة - دق المسامير. إذا تحدثنا عن الكمبيوتر، فله وظائف كبيرة، ولكنني لا أظنكم تستعملونه كقاعدة لأصيص الورد.

المعلومات كثيرة جداً في الآونة الأخيرة عن جوهر النقود.

يقال أننا يجب أن نحب النقود وأن نتعامل معها باحترام فقط. أنا موافق. ولكن ما هو مقدار قوة الحب؟! وهل هذا يعني حب النقود بشكل عام؟ أليس في هذا التعبير خدعة ما؟

شهدت ذات يوم في إحدى الندوات كيف يعلمون المشتركين حب النقود. قالوا لهم أن ذلك يفعل

لجذب النقود إليهم كما زعموا، أي نجعلها راضية عنا. أنا أعتبر ذلك مجرد حماقة! هذا يماثل أن نعبر عن حبنا لورق التواليت أو لحجر المرحاض. إذا كانت غير متوفرة لدينا لكي نجعلها راضية عنا.

«يا حجر المرحاض اللطيف، كم أحبك»... مضحك، أليس كذلك؟

برأيي يولد هذا التمرين حب الفضة على الأرجح.

اشتريت منذ فترة قصيرة فيلماً قديماً من الرسوم المتحركة «ماوكلي» وشاهدته بسرور سوياً مع أطفالي. أعجبتني هناك إحدى اللحظات. نزل ماوكلي مع الثعبان كا إلى أنقاض مدينة قديمة خلف «السن الحديدي». هناك كانت ملقية على الأرض نفائس كثيرة. لمس الفتى الذهب وسأل «لم كل هذا؟ فهو غير صالح للأكل!». في الواقع بالنسبة لماوكلي لم يكن للذهب والأحجار الكريمة والنقود أية قيمة على الإطلاق. لا يحتاج سوى للخنجر، أي ما يساعده على العيش والصراع.

بالعمل مع الناس اكتشفت ظاهرة مثيرة. سميتها - «غلاء المشاعر». سأشرح ذلك الآن.

في الطفولة هل يحتاج الطفل الكثير ليكون مسروراً؟ لا! تكفي الحلوى. عندما يكبر يحتاج للكمبيوتر، الهاتف المحمول، والدراجة النارية. تنقضي سنوات، ولكي نثير شعوراً مماثلاً بالفرح لديه، نحتاج لسيارة باهظة الثمن. أي أننا مقابل الشعور بالفرح يجب أن ندفع أكثر آلاف المرات. ولكن هذا غير معقول! ماذا هل أصبح الفرح مع الزمن أغلى ثمناً؟ كلا. فالفرح ظل كما كان. ببساطة أنتم لم تتعلموا كيف تفرحون. وتحتاجون كمدمن المخدرات «لجرعات» متزايدة من الأشياء للحصول على مشاعر الفرح. لكن بالنقود تشترون الأشياء فقط، ليس المشاعر. الأشياء تتقادم وتبلى، أما المشاعر - أبداً. مشاعرنا بالذات هي التي تصنع كل أشياء العالم.

كما نرى من التعريف، النقود أداة ليس إلا، نشتري بواسطتها السلع، العمل والخدمات. إنها تجعل حياتنا المعاصرة أسهل بكثير وهي مدعوة لخدمة الإنسان بصفتها مكافئ التبادل.

ولكن كل المشاكل تكمن في كون البشر خصصوا للنقود طاقة ضخمة وسلطة وجعلوها فوقهم وعموماً فوق الحياة. أصبحوا عبيداً لها. جعلوا من النقود مخدراً، بالمعنى الحرفي، لأنفسهم. هيا احكموا بأنفسكم، كثير من البشر يفرحون عندما يحصلون على النقود، ويصبحون غضاباً مضطربين عندما يفقدونها. هذا شبيه جداً بالإدمان على المخدرات، فالمدمن مسرور عندما يتعاطى الجرعة، وتبدأ لديه نوبة الهياج عندما لا توجد جرعة.

كثيراً ما يتعين علي أن اسمع هذه الجملة من المشتركين في ندواتي:«النقود - هي طاقة، إنها سلطة ضخمة وقوة».

ولكن دعونا نستوضح الحالة، لأن غالبية الناس لا يفقهون عمّ يتحدثون.

لا تملك النقود أية طاقة حياتية! من المهم أن نفهم هذا. إنها أداة مصنوعة ولا تحمل في ذاتها طاقة الحياة. بالطبع يوجد في النقود بعض الطاقة. فمثلاً، إذا أحرقنا النقود الورقية، فإنها تنتج حرارة. تلك هي المكونة الطاقوية للنقود.

كيف أصبح مكتشفو أمريكا الأوائل أثرياء بسرعة؟ كانوا يبادلون أشياء تافهة بالحلى الذهبية عند

الهنود الحمر البسطاء. فالسكان الأصليون تعاملوا مع الذهب بمنتهى الهدوء. بالنسبة لهم كان ذلك معدن براق ولين، كان ملقياً تحت أقدامهم حرفياً. وكان صنع الحلية ولوازم الطقس من الذهب أسهل. لم يولوه الأهمية التي أولاها له الأوروبيون.

يمتلك الإنسان طاقة الحياة وعموماً أي كائن حي. أنا أؤكد على كلمة حي! النقود ليست شيئاً حياً. إنها لا تستطيع أن تتجنب أمثالها وهي معرضة للفساد لا محالة. للذهب الحكاية ذاتها. فقط هو أقل عرضة للفساد.

إذا كنت في الصحراء، أنت مستعد أن تعطي كل نفائس العالم مقابل جرعة ماء. لأن الماء وحده يطيل حياتك.

من كل ما قيل آنفاً نستخلص الصيغة التالية:

«النقود - مادة من العالم غير العضوي، بل مادة مصنوعة صنعها الإنسان ومن أجل الإنسان. ولذلك فالإنسان هو مالك النقود، وليس العكس بأي حال».

النقود - هي أداة، وبالتالي لا تملك سلطة ولا قوة. وإنما من خلالها يمكن للسلطة والقوة أن تتجليا، إذا وضع الإنسان نفسه في تبعية للنقود.

النقود - منطقة توتر مرتفع. إنها أداة ابتكرتها قوى الظلام لجذب انتباه الإنسان لإخضاع إرادته.

كان الإنسان على الدوام مركز تفاعل قوى الظلام وقوى النور.

إلا أنه يمكن للنقود أن تصبح أداة جبارة لتطوير الإنسان. فقط، إذا تعاملنا معها بشكل صحيح.

إذا عرفتم كيف تعمل النقود، فستحصلون على سلطة فوقها، وعندئذٍ تأخذ بالعمل لصالحكم، وليس أنتم لصالحها. من هذه اللحظة تبدؤون بتكوين الثروة.

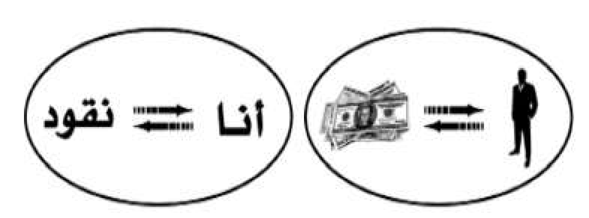
التعامل مع النقود

لنعلن صيغة شاملة أخرى:

«إن وجود شيء ما في حياتكم سيكون مرتبطاً استثنائياً بأفكاركم فيما يخص هذا الشيء ذاته».

لنحاول شرح ذلك بشكل أكثر وضوحاً.

عندما يفكر الإنسان بشيء ما أو بإنسان ما، فإنه يدخل في تفاعل معه في المستوى الطاقوي - المعلوماتي غير المرئي. يتشكل ما يسمى «حقل الوعي». الوعي - هو المعرفة المشتركة. مشتركة مع ذلك الموضوع الذي تتفاعل معه. في حالتنا هذه الموضوع هو النقود.



يؤثر الإنسان على كل شيء. من خلال أفكاره وتصوراته. بالمناسبة الكلمات والأفكار ذاتها لا

تمتلك طاقة. الإنسان يملك الطاقة. وهو - الإنسان - يهب الطاقة والسلطة لكلماته وأفكاره.

إذا كنت تعاني من نقص في النقود بصفتها وسيلة، فإن ذلك حصراً لأنك في مكان ما في مستوى اللاشعور ترفضها.

النظرة إلى النقود - جزء هام جداً من فهم العالم.

يمكنك أن تقول ما تشاء: أنك تريد أن تملك نقوداً، أنك بحاجة إليها. ولكن المهم ليس الكلمات الفارغة، بل المهم هي المشاعر، الانفعالات والتصورات، الموجودة لدينا في النفس، في اللاشعور. وهذه هي نظرتك الحقيقية للنقود.

الأفكار السلبية المدمرة فيما يخص النقود، الشعور بقلق البقاء البيولوجي، مختلف القناعات المسبقة، كل ذلك سوف يشكل عقبات أمام ظهور النقود.ومن هنا كل سلسلة الأوضاع الإشكالية: الأجر المنخفض، التسريح، ضياع النقود وغير ذلك.

بالمقابل تجلب الأفكار والتصورات البناءة النقود إلى حياتك.

النظرة إلى الذات

إن توفر النقود في حياتك متصل مباشرة بنظرتك إلى ذاتك. إلى أي مدى تثمن ذاتك وتحترمها.

أتذكر حالة حدثت معي عندما ذهبت لكي أدفع فاتورة الكهرباء. كنت واقفاً بالدور عند نافذة التسديد. وقفت أمامي امرأتان بسن التقاعد تشتمان الحكومة الحالية:

- يا لهم من أوغاد، - قالت إحداهما، - هل يمكن العيش بهذا الراتب التقاعدي؟

- أجابت الثانية، - أن أجور الشقة أكبر من راتبي التقاعدي.

- لقد أوصلوا الناس إلى الفقر المدقع، ولأنفسهم وضعوا رواتب أكبر بعشر مرات.

- وعلاوة على ذلك يختلسون.

ثم التفت إحداهما إلي وسألتني:

- قل لي أيها الشاب. هل هذا عدل؟

- هل أجيبك بصدق أم أكذب عليك؟ - سألتها.

- طبعاً بصدق!

- بصدق، هذا عادل جداً. نظراً لفترة الصمت التي جاءت بعد كلماتي، كان جلياً أن المرأة لم تكن مستعدة أن تسمع شيئاً كهذا. لم أنتظر رد الفعل وسألت:

- أجيبي أنت الآن على سؤالي: كم تساوين؟

- بأي معنى؟ - سألت بشيء من الذهول.

- طبعاً ليس بمعنى أنني أريد قضاء ليلة معك.

- أنت الخاسر، - تدخلت المرأة الثانية في الحديث، - فما زلنا لا بأس بنا.

ضحكنا ثلاثتنا معاً.

- انظرا - قلت وأشرت لهما إلى الكتاب - هذا الكتاب يساوي دولارين. وأنتما كم تساويان؟

- آ - آ - آ، - قالت على فترة طويلة، - بهذا المعنى لا أساوي قرشاً مكسوراً.

- ولذلك أنت تقاسين من قلة النقود. عليك أن تشكري الدولة. فهي تعطيك أكثر بكثير لما تساوين، وأنت تشتمينها.

ما هي نظرتك لذاتك، أيها القارئ العزيز؟ إلى أي مدى تطور شعورك بالكرامة الشخصية؟

إذا كنت تقرع نفسك دورياً، وتعاني من الشعور بالذنب أو تعتبر نفسك أسوأ أو أفضل من أحد ما. فإن لديك مشاكل ليس فقط في احترام الذات وحب الذات، وإنما مع الحياة أيضاً.

من السهل رؤية ذلك بواسطة المخطط:

أنا - أسوأ من أحد ما، أنا - رديء ← لا أستحق الحياة ← برنامج تدمير ذاتي

خلال ذلك تتوجه طاقتك إلى من يعتبر نفسه جيداً وجديراً.

أنا - جيد، أنا - رائع ← أنا استحق الحياة ← برنامج التطور

لنستخرج معادلة أخرى للنقود...

« كمية النقود تتناسب طرداً مع مقدار الاحترام للذات».

النقود $\sum$ = الاحترام $\sum$

وكيف تنظر إلى ذاتك؟! في مقاييس البلاد كلها كذلك. لدينا ثروات هائلة وموارد، طبيعية وبشرية، ولا نقدر أنفسنا. ووسائل الإعلام الجماهيرية تدعم هذه الحالة. تؤكد باستمرار أننا - بلد من العالم الثالث، أن إيفان الروسي - أحمق، يعاقر الشراب وفاسد. أو لا يدفعون للناس رواتبهم شهوراً وسنوات، ويستمرون في المجيء إلى العمل. كيف نسمي ذلك؟ هو الانعدام الأبسط لاحترام الذات، إضافة إلى انعدام حب الذات.

من الضروري احترام وحب الذات. وتطوير الشعور بالكرامة الشخصية والحكمة في الذات.

لا بد من استبعاد كل عقد النقص!

تعلم كيف تقدر ذاتك. ارفع من شأن ذاتك من خلال تقييم المحيطين. ببساطة قم بما تحسنه خير قيام. ولا بد أن يتحدث الناس عنك بالحسنى.

لننظر الآن في الأسباب الأساسية لنقص النقود، أو، إذا استعملنا في محاكمتنا معايير نموذج الوعي الجديد، في العوائق الداخلية اللاشعورية على الطريق إلى الرفاهية المادية.

الأسباب الأساسية لنقص النقود

السبب الأول - والأهم - عدم الرغبة في العمل والحياة في هذا العالم.

مثال بسيط. إذا لم تكن بحاجة لدق المسامير، فلن تلزمك المطرقة، يعني أنك لن تمسكها بيديك، إذا كانت الأنابيب والصنابير في بيتك سليمة، فإنك لن تستدعي عامل التمديدات الصحية. لا تحتاجونه. منطقي؟ نعم!

الأمر كذلك بخصوص النقود. إذا لم يكن لديك نقود، فإنها ببساطة لا تلزمك.

بالطبع سيمتعض بعض القراء: «كيف لا تلزمك؟ فأنا أعلم يقيناً أنها تلزم وحتى أعرف الكمية اللازمة».

أعزائي! كل ذلك كلام فارغ. لماذا فارغ؟ لأن وراءه لا يقف تصور. لا توجد المشاعر والانفعالات المطابقة.

لذلك أول ما يجب عمله - أن أعرف بوضوح ما أريد. لقد كتبت أن بعض الناس لا يعرفون على وجه العموم ماذا يريدون في الحياة. إنهم يعرفون ما لا يريدون: «لا أريد هذا، لا أريد ذاك». وماذا تريد؟ - اسأل أقاربك ما هو هدف حياتهم ومعناها؟ ولكن أسال نفسك أولاً: «لماذا أعيش؟ إلام أسعى؟ ما هو حلمي الخفي»؟

وكم من الناس لا يرغبون بالحياة بتاتاً! هناك أكثر من هؤلاء لديهم عدم الرغبة في الحياة مستترة عميقاً في اللاشعور.

فيم يظهر ذلك؟

وهن وحزن، قرف وغضب، ضغينة وأسف.

هل هذه المشاعر مألوفة لديكم؟ إنها هي التي تمثل عدم الرغبة الخفية في الحياة.

وأعذروني، إذا كنتم لا ترغبون في العيش في هذا العالم. فهل تلزمكم النقود؟ فالنقود أداة هذا العالم. من أجل شراء أشياء وخدمات هذا العالم. ولكن إذا شددتم الرحال إلى عالم آخر (غير مفهوم ما هو)، فعن أية نقود تتحدثون؟

النقود، يا أعزائي، من أجل أولئك الذين يرغبون بالحياة، الذين يريدون تغيير هذا العالم. ولكنه مخيف، ولا يروق لكم لهذه الدرجة، وأنتم تنتظرون بفارغ الصبر متى تدخلون جنان السموات، وتبصقون، أقول بصراحة، على الأرض - الأم.

السبب الثاني: عبادة النقود. ظهر في الآونة الأخيرة كثير من الكتب والتدريبات عن كيفية تحقيق النجاح. والنجاح يقترن، كقاعدة، بالحصول على كمية كبيرة من النقود. يتعلم الناس كيف يحصلون على حالة التركيز الغامر على النقود، الذي يطغي على كل شيء. يستخدم كل شيء للحصول على الرفاهية المادية. في هذه الحالة تصبح النقود جوهر الحياة وقاعدتها الوحيدة. وتلك هي عبادة النقود.

لقد تعلم بعض الناس أن يبرمجوا أنفسهم على النجاح. بالطبع، إذا كنت شخصاً قوياً ومصمماً، فسوف تحقق غايتك حتماً. فإن الإنسان قادر على كل شيء! ولكن خلال ذلك قد تتأذى جوانب

حياتك الأخرى. الحياة ذاتها بهدف التوازن والانسجام تأخذ في تقويم انحراف الحياة نحو جانب واحد، إذ توجه اهتمامكم إلى المجالات الأخرى.

التصميم على بلوغ الهدف لا يكفي وحده. من المهم جداً امتلاك النوايا الصافية وعدم ممارسة العنف على الذات وعلى العالم. وإلا فسينقلب كل شيء ضدك. فإن هذا العالم - عالمنا. ونحن كلنا - وحدة متكاملة.

مهم جداً أن تفهم أن جوهر الحياة يكمن في تحقيق الذات بكل تمامية الحياة.

بالنسبة للكثير من البشر تتساوى الثروة بالنقود وبالأشياء والمتاع التي تشتري بالنقود. تذكروا التعريف» «المشرعن» لهذه الكلمة: «الثروة - وفرة القيم المادية، والنقود».

تنتج هذه المعادلة:

الثروة = النقود

تصوروا كيف أفسدوا جوهر بعض المفاهيم!

الناس أنفسهم يجعلون من النقود إلهاً. يمنحونها قوة هائلة وسلطة.

أعتقد أن كثيرين منكم سمعوا كثيراً أو حتى نطقوا بأنفسهم التعبير المستهلك: «كل شيء يعتمد على النقود».

وكل شيء - هو المطلق، أي الله. تعالوا نجرب أن نكتب: الله = النقود. ولكن هذا هراء! فعندما خلق الله العالم لم يخلق النقود. الإنسان هو الذي اخترع النقود. هذا لا يعني أن النقود - شيء رديء أو من الشيطان. إنها ولادة قوى كونية معينة. ولكن الإنسان سيطر على كل القوى. فإذا غير الإنسان نظرته إلى النقود، يكف عن وضع نفسه في التبعية لها، عندئذٍ سوف تخدمه بالإيمان والحقيقة، وتساعده في تحقيق نواياه النقية.

يكمن في ذلك معنى ضخم. إما أن تسيطر النقود على الإنسان، لأن الإنسان بنفسه منح النقود قوة هائلة وسلطة. وإما أن الإنسان المالك للقوة والسلطة يسيطر على النقود ويوجهها لتحقيق مخططاته.

النقود اليوم - جزء لا ينفصل من حياتنا، لذلك لا بد لنا من إتقانالتعامل معها. ضروري أن نقيم علاقات سليمة بالنقود، ولكن قبل ذلك - بذاتنا وبالعالم من حولنا.

غاية أم وسيلة

النقود - هي أداة، أي أنها وسيلة وليست غاية.

تذكروا وظيفتها، أي ما خصصت له النقود. تستخدم النقود بشراء السلع، والعمل والخدمات. تستخدم النقود!

وعند كثير من الناس كل شيء يعتمد على النقود. أي قدرهم وحياتهم يرتبطان بالنقود. إلا أن ذلك مأساوي ومحزن. محزن لأن الناس بأنفسهم يضعون ذاتهم في العبودية ولا يدركون ذلك. إنهم لا

يعيشون بل يشتركون في جري من نوعه كجري الجرذان. جمع مبلغاً من المال، وها هو يصبح غير كاف، والجري من جديد. ويستمر السباق حتى نهاية أيامهم. بالنسبة للمشردين لا تكفي العشرة لشراء زجاجة مشروب، ويغتم لذلك، أما رجل الأعمال فيحتاج إلى مئة ألف، وهو أيضاً يحزن. نادراً ما يتسنى لأحد أن يتخلص من سباقات الجرذان. ينتج أن القضية ليست في النقود وحتى ليست في كميتها.

اختبار

تعالوا الآن نفحص أنفسنا بواسطة أحد الاختبارات. لنسم هذا الاختبار هكذا: «عبادة النقود».

أجب عن السؤال الأول: «هل تعمل أنت؟».

إذا كان الجواب «نعم»، فالسؤال التالي هو: «لماذا تعمل؟».

الأشكال المعتادة من الأجوبة:

- لكي أجني النقود؛

- لأطعم نفسي وأسرتي، ولأوقف أولادي على أرجلهم؛

- لأشتري لنفسي هذه الأمتعة أو تلك، لأدفع فواتير الخدمات.

ينتج أن غاية عملكم هي النقود. ها قد وقعتم في الفخ! ولكن لست أنا من وضع هذه الشبكات الموزعة ببراعة.

والآن دعونا نحلل أكثر. كم من الوقت تستغرقون في العمل في اليوم؟

عادة ٨ ساعات. وهذا ثلث الحياة (أي ٣٣.٣٪). يضاف زمن الوصول إلى العمل وبالعكس (هذا في المدن الكبرى - ساعة ونصف - ساعتان، وأحياناً أكثر). ويضاف العمل الإضافي. كما يضاف زمن الحديث عن العمل في دائرة الأسرة والأصدقاء.

قوموا بحساب نسبة عبوديتكم للمال.

والآن أضيفوا إلى ذلك كل الأفكار الهدامة، والانفعالات، والمعاناة المتعلقة بالنقود.

ما هي الانفعالات؟ تعرفونها جيداً من كتبي السابقة، هي الخوف، البخل الحسد، القرف، الشعور بالذنب وسواها.

ماذا ينتج لديكم الآن؟ ما هي النسبة؟

أستشعر أسئلة من يزعم أنه لا يعمل الآن. مثلاً النساء في إجازة الأمومة أو ربات المنازل. بالنسبة لهؤلاء سيكون السؤال مختلفاً: «هل يعمل زوجي؟» إذا كان «نعم». فيتلو سؤال: «هل يولي اهتماماً كافياً بي وبالأولاد؟ هل هو قلق بشأن النقود؟» وهكذا دواليك. فزوجك - هو انعكاس لك.

بالنسبة لمن يدرس: «لماذا أدرس؟».

بالنسبة للعاطلين عن العمل ولكنهم يرغبون بإيجاد عمل بشدة: «لماذا أريد العمل؟».

من اللافت أن بعض الناس يفكرون في النقود ٢٤ ساعة في اليوم، حتى في النوم!

غالباً ما يطرح عليّ سؤال: «ما العمل الآن، لا يجوز أن نفكر بالنقود بتاتاً؟».

أعزائي، لماذا نقع في التطرف؟ حتماً يجب أن نفكر بالنقود. ولكن ليس بهذا المقدار الكبير؟

لنجرب استنباط معادلة أخرى للنقود. إنها تنجم من تعريف وظيفتها.

«مقدار الزمن والاهتمام المخصص للنقود، يتناسب طرداً مع الزمن والاهتمام المخصص لشراء السلع والخدمات».

$\text{زمن}_{\text{النقود}} = \text{زمن}_{\text{البضاعة}}$

من هنا ينتج، أننا يجب أن نفكر بالنقود فقط عندما نشتري بها شيئاً ما. أي بضع دقائق أو ثوان في اليوم. أو لا نفكر بها بتاتاً عندما لا نشتري شيئاً.

في هذه الحالة تظهر النقود كوسيلة وليس كغاية. وتبدأ بالعمل لصالحكم. أي أن النقود لا تشغل المكان الأول، وإنما تتنحى جانباً. النقود - مساعد

روى أحد المشتركين في الندوة حادثة من حياته عندما ناقشنا هذا الموضوع:

- أنت مصيب تماماً يا فاليري فلاديميروفيتش. لقد لاحظت، ما إن اضع النقود في المقام الأول - تفشل الصفقة. فأنا أبدأ بفرك يدي ببعضهما من الفرح وأجد مذاق الربح مسبقاً، أقوم بحساب ما سوف أكسبه. ولا يأتي الزبون. قمت بتحليل حالتي النفسية بعد ذلك. أبدأ بالقلق، حتى بشكل خفي يظهر حقد على الزبون وعلى البشر عموماً. بعد ذلك يبزر القلق بشأن النقود.

بعد ندوتك أدركت فيم كانت خطيئتي. كنت أركز فقط على المنفعة الشخصية، على النقود. الآن أعمل بشكل مختلف: ساعد الشخص، وافرحا معاً وتلق الشكر على عملك.

في العموم كل الانفعالات السلبية الهدامة والمعاناة بشأن النقود تدل على أنكم في عبودية لديها. لقد تعلقتم بالنقود وفقدتم موقع المالك.

ما هي تلك الانفعالات والمعاناة؟

رفض النقود

إن أحد أكثر البرامج هدماً - النظرة السلبية للنقود. وما يرفضه الإنسان، لن يتواجد في حياته.

في سنوات الاشتراكية المتطورة كانت السلطة السوفيتية تحشر في وعينا نظرة رديئة مزدرية إلى الأغنياء والنقود. في كل الأساطير تقريباً الغني - هذا السيء، أما الفقير - طيب. الرأسمالي الأمريكي - العدو رقم واحد، أما الأثيوبي الفقير التعيس - الصديق المخلص.

المسيحية أيضاً ترفض النقود والخيرات المادية. تذكروا كلمات الإنجيل: «إِنَّ مُرُورَ جَمَل مِنْ ثَقْبِ إِبْرَةٍ أَيْسَرُ مِنْ أَنْ يَدْخُلَ غَنِيٌّ إِلَى مَلَكُوتِ اللهِ!».

يغرسون الآن نظرة مختلفة، ترتكز على أن النقود - هي كل شيء، إنها أساس الحياة. إلا أن القديم يقبع عميقاً في اللاشعور. لذلك يحدث نزاع قوي في المستوى الشعوري.

النقود - خير أم شر؟

لقد استوضحنا وإياكم أن النقود - هي مادة ذات وظيفة محددة. ويتعلق بكم وحدكم لأية غايات تستعملونها. بالنقود يمكن شراء السلاح، ويمكن غرس بستان رائع.

وبوجه عام لا توجد طاقة إيجابية أو سلبية. توجد مجرد طاقة، قوة. علماً أن الإنسان يمتلك كل قوى الكون، كيف نفهم ذلك، عندما يكون قدر كبير من المعلومات عن وجود بشر ذوي طاقة إيجابية أو سلبية.

تعالوا نناقش معاً. طاقة الشمس - هل هي جيدة أم رديئة؟ من جهة، هي تعطي الحياة لكل حي، من جهة أخرى - يمكن أن تحرق، تجفف، تخرب. كل شيء يتعلق بكم فقط، كيف تستعملونها، كيف تتعاملون معها.

من هنا ينتج، أن النقود - ليست جيدة وليست رديئة. إنها أداة. خذوا النقود بأيديكم وافعلوا الخير!

إذا اعتبرتم النقود شراً، فإن تماسكم معها سيولد الشر فعلاً.

تمرين

«إظهار البرامج الهدامة»

سنقوم وإياكم الآن بتمرين مثير جداً للفضول. خذوا ورقة بيضاء واكتبوا أسماء عشرة أشخاص ميسورين مادياً.ممن تعرفون شخصياً أو ممن قرأتم عنهم، سمعتم أو شاهدتم في التلفزة.

مقابل كل اسم اكتبوا الصفات التي تروق لكم فيهم:

إيفانوف - روكفلر	بخيل، مريض
دوبون - بوبكين	فاسد، صوت أخن، تعرق اليدين
كريسوكويزيس - أوناسيس	متبجح، جلف، متكبر
غيئتس - بيتروف	غبي قبيح الوجه
وغيرهم	

لا أعرف ماذا كتبتم إلى جانب أسماء الأشخاص الميسورين. قد لا يكون هناك صفات سلبية (عندئذٍ أنتم تعيشون الآن وفق نموذج الوعي الجديد).

كما تعلمون، يمكن كتابة صفات إيجابية أيضاً، ولكننا الآن نسعى لهدف آخر. هذا التمرين - اختبار من نوعه.

لنعد الآن لما هو مكتوب.

النتيجة الأولى: إذا ربطنا الصفات السلبية بالثروة والنقود، فإننا «نبعد أنفسنا» عنها. إن عقلك الباطن لا يرغب أن تكون بخيلاً متفاخراً أو غبياً، قبيحاً. بكلمات أخرى، إذا كانت النقود بالنسبة لك - شر أو غواية، فإنك سوف تتجنبها لاشعورياً. شعورياً يمكن أن ترغب بها، ولكن على مستوى اللاشعور - منع. فإحدى أهم وظائف اللاشعور - حفظ الذات.

يجب أن نبعد كل ما يجعلنا ننفر من النقود. وأن نكون صوراً فكرية جديدة جاذبة للنقود.

النتيجة الثانية أتذكرون إحدى مسلمات النموذج الجديد؟ كل ما لا يروق لنا في شخص آخر موجود فينا ذاتنا. إنه عميق في اللاشعور (أو ليس عميقاً جداً) ولم يظهر بعد. لذلك انظروا مرة أخرى إلى القائمة. يتعين عليكم العمل على هذه الصفات.

تمرين

«من الكراهية إلى الحب...»

سوف يساعدنا التمرين التالي أن نغير التقييم السيئ للميسورين في اللاشعور (وليس الميسورين فحسب، بل والبشر عموماً).

قسموا الصفحة إلى عمودين. في العمود الأيمن ستكون عندكم تلك الصفات السلبية التي تبينتموها في الأشخاص الميسورين، والأصح في ذاتكم.

الشخص الميسور	
بخيل	
متبجح	
غبي قبيح الوجه	
مريض	
متكبر	
فاسد	

ضعوا الآن في العمود الأيسر مقابل الصفات السلبية صفات إيجابية.

الشخص الميسور	الغني
بخيل	كريم

متبجح	متواضع
غبي قبيح الوجه	ذكي وقوي
مريض	سليم
متكبر	بسيط ومحب للإنسان
فاسد	عفيف

اكتبوا الآن في أعلى العمود الثاني «غني». أي في العمود الأيسر - الصفات التي ترغبون برؤيتها في الشخص الغني، وبالتالي في ذاتكم أيضاً.

تلك الصفات بالذات هي التي عليكم أن تطورها في ذاتكم. وستصبحون أكثر غنى حسب درجة تطورها.

كل شخص متفرد. ما من بشر جيدين أو سيئين. يوجد مجرد بشر بملامح خاصة في طبعهم.

ذات يوم طلب العقرب من السلحفاة أن تنقله إلى الضفة الأخرى من النهر.

- ولكنك ستلسعني! - قالت السلحفاة.

- لا، لن ألسعك، - قال العقرب، - وإلا فسنغرق معاً.

واستجابت السلحفاة لرجاء العقرب، حملته عبر النهر. جلس العقرب صامتاً طوال الطريق. ولكنه مباشرة عند الضفة لم يتمكن من منع نفسه ولسع السلحفاة. أصيبت السلحفاة بخيبة أمل مريرة، وقالت بحزن:

- هذه هي طبيعتي، إذ أسعى لمساعدة الجميع. وهذا ما جعلني أساعدك. كيف أمكنك أن تلسعني؟! كم هذه نذالة من جانبك!

- عزيزتي، - أجاب العقرب، - لكل منا طبيعة مختلفة عن الآخر.في طبيعتك - المساعدة، أما في طبيعتي - اللسع. والآن تقدمين طبيعتك كعمل الخير، وتسمين طبيعتي نذالة.

يحيا كل شخص ضمن نموذجه للعالم. يمكن أن يتطور ويتغير مع الزمن. الغاية النهائية للجميع - الكمال الإلهي. بكلمات أخرى - أن يصبح إلهاً.

لكل طريقه إلى هذه الغاية، خصوصياته وإيقاعه؛ وكل شخص - على مستوى معين من التطور.

آن الأوان أن نفكر بأنفسنا. طوروا في ذاتكم عمل الخير، الذي في العمود الأيسر.

توجد ناحية أخرى للنظرة السلبية إلى النقود - ازدراء العملة الوطنية أي لنقودنا «العزيزة». تذكرون منذ فترة ليست بالبعيدة كان في التداول تعبير «الروبل الخشبي». أصبحتم تعرفون أن أية فكرة تتجسد مادياً. بذلك ذاته، عندما يظهر الناس الازدراء، يصنعون المشاكل المادية لأنفسهم ولبلدهم.

ما هي نظرتك إلى عملتك الوطنية؟ في أي عملة تودع مدخراتك؟ إنك تدعم البلد الذي تودع مدخراتك بعملته.

احترامك لنقودك - هو مظهر القومية السليمة. هو احترام لوطنك وبلدك. هو تدعيم لدولتك.

ليس عبثاً مع تفكك الاتحاد السوفيتي طبعت كل دولة جديدة نقودها، وعليها صور أبطالها القوميين. كان ذلك لإيقاظ المشاعر القومية. لكن القضية تكمن في أن معنى كلمة «قومية» قد تشوه من قبل مفكري الماركسية - اللينينية تعالوا، للفضول، ننظر في قاموس أو جيغوف للغة الروسية.

القومية:

الشكل الأول - إيديولوجيا رجعية بورجوازية وبورجوازية صغيرة، وسياسة تهدف إلى إضرام العداوة القومية تحت شعار حماية المصالح القومية والتميز القومي والتي تخدم عملياً مصالح الطبقات المستغلة.

الشكل الثاني - في البلدان المستعبدة والتابعة - حركة تتوجه للنضال ضد الإمبريالية، لنيل الاستقلال الوطني.

كما نرى التعريفان «تم امتصاصهما من الإصبع الماركسي - اللينيني، البلشفي» ويناقض أحدهما الآخر بشكل مباشر. عدا عن ذلك، هما لا يعكسان بتاتاً مضمون الكلمة. ويمكن فهم معنى الكلمة من أساس جذرها.

الأمة - تشاركية ثابتة متكرسة تاريخياً بين البشر، ظهرت على قاعدة الاشتراك في اللغة، الأرض، الحياة الاقتصادية والتكوين السيكولوجي، وتجلت في ثقافة مشتركة.

القومية - شيء جميل. إنها مؤشر صحة الأمة. إنها الحب للذات، للأجداد للوالدين وأبويهما، للجذور. إنها الاهتمام برعاية السلالة والوطن.

العملة القومية (الوطنية) - هي جزء من الحياة الاقتصادية للشعب والثقافية أيضاً. لم تعد لبلدان أوروبا الغربية نقودها الخاصة. باعتمادها اليورو فقدت جزءاً من ثقافتها، جزءاً من ذاتها، اليورو - عملة ليس لها شخصية، ليس لها صورة، أصبحت الآن السيطرة على هذه البلدان أسهل بكثير من خلال سلطة رأس المال.

الوجه الآخر لرفض النقود - إهمال جزء العالم المادي لصالح الروحي.

فيم يتجلى ذلك؟

أثناء ممارستي العملية اكتشفت أن كثيراً من الناس يفهمون مصطلح «تطوير» و«السعي للكمال الروحي» فهماً خاطئاً. إنهم يقرؤون كثيراً مما يسمى الأدبيات الروحية. إنهم منشغلون بالحب الروحي. ويكفون، دون أن يدروا. عن الاهتمام بعالم الأشياء المادية. وفي بعض التعاليم الباطنية ترى بوضوح النظرة المزدرية إلى العالم المادي. وتنسب النقود إلى هذا العالم. فإذا كانت هذه النظرة في اللاشعور، فمن أين يكون هناك مكان للنقود؟

إحدى مريضاتي سابقاً، كانت تعتبر أنها «روحانية» جداً، قالت يوماً:

- أوه، النقود لا تهمني.

الصدق أقول، كنت مذهولاً من نفاقها.

- لماذا إذن تحزنين لأنهم يدفعون لك أجراً زهيداً في العمل؟ - سألتها.

لم تجد ما تجيب به.

- طالما لا تهمك النقود، أعطي راتبك للفقراء أو لملجأ الأيتام. وسيكون ذلك تجلياً لروحانيتك.

وفي العموم، كيف يمكن التطور والنمو من جانب واحد، بالاهتمام بجزء فقط من الكل؟! هل هذا تطور؟ التطور الروحي مستحيل بدون التطور المادي، وبالعكس. هذان مظهران مختلفان للوحدة المتكاملة.

ما هي الحرية؟

يستحيل أن تكون حراً من أي شيء. لن يكون ذلك حرية، بل هو رفض. يؤدي ذلك في النتيجة إلى الانفصال عن العالم. الحرية - هي إمكانية التحكم بكل شيء. إمكانية إظهار الذات إلهاً في هذا العالم.

لدى ذلك الشخص تكون النقود كافية دائماً. وهي لا تجلب له إلا الفرح. إنه يأخذها بفرح ويعطيها بفرح مجسداً في الحياة نواياه الصافية وتصوراته الرائعة. وهذا هو التجلي الأسمى للروحانية. هذا الإنسان - هو مالك النقود وكل عالم الأشياء المادية. واللافت في مثل هذه الحالة أن الثروة تزداد بشكل مستمر، لأن كل ما في الطبيعة يسعى للازدياد. ومع ذلك يبقى الإنسان حراً.

كل ما في الطبيعة يسعى للازدياد

هذا قانون الطبيعة الشامل.

ما هو الازدياد بوجه عام؟ من اخترعه ولم نحتاجه؟

لفهم أفضل عم يجري الحديث، انظر - حولك. إلى الطبيعة الحية.

تنمو - تزداد الشجرة، تتوالد وتتكاثر الحيوانات والبشر. في كل مكان من الطبيعة، حيث توجد الحياة نشاهد عملية الازدياد. هناك حيث يوجد الموت، - هناك نقصان.

ينتج أن الازدياد - هو العملية الطبيعية للحياة.

زرعتم في الحقل سلة بطاطا، وجنيتم - ثلاثة سلال. سلتان - هما الازدياد الذي حصلتم عليه نتيجة عملكم. إذا زرعتم البطاطا ولم تعتنوا بالحقل، فإنكم على الأرجح لن تحصلوا على شيء. يظهر الازدياد حيث يمارس الإنسان نشاطاً مفيداً خلاقاً. ولا يمس ذلك العمل البدني فقط. يمكن العمل «بالرأس». يمكن أيضاً، مثلاً أن تصبح مالكاً، مقاولاً وأن تدير مؤسستك.

إذا لم تحصل على ازدياد، فلا لزوم لعملك.

الخوف

هذا أحد الأسباب الرئيسة للمشاكل مع النقود. ويتجلى بثلاثة أشكال:

الأول - القلق بشأن نقص النقود، أو كما أسميه أنا، قلق البقاء البيولوجي؛

الثاني - الخوف من فقدان النقود؛

الثالث - الخوف أمام الأموال الطائلة.

قلق البقاء البيولوجي

لنبدأ من القلق. يظهر في كل مرة عندما يبدأ الإنسان التفكير بالنقود، الأصح بنقص النقود (عدم كفايتها) أو بانعدامها.

دعونا ننظر آلية ظهور هذا الشعور. ماذا يحدث على مستوى لا شعورنا؟

كما تعلمون من كتابي الأول، كل شعور، كل انفعال يملك غاية إيجابية - الحماية والحفاظ على الذات. الخوف - هو إشارة الخطر الذي يعطيها عقلنا الباطن لنا. ولكن أي خطر تخفيه النقود في ذاتها؟ في الواقع لا يوجد أي خطر! النقود - مادة غير حية. ولكن ما الذي يخيف الإنسان، إذن، وما الذي يجعل نفسه في حالة الذعر؟

كنت قد كتبت عن أن معظم البشر يضعون النقود في أحد المقامات الأولى في حياتهم. وإذا كانت لديك الأفكار الواردة أدناه، فقد ألهت النقود، ويعني، أنك أصبحت عبداً لها.

هذه الأفكار (ومثيلاتها):

«كل شيء يعتمد على النقود».

«ليست النقود هي المهمة، بل كميتها».

«أهم شيء في الحياة - هو النقود».

«النقود ليست مهمة، ولكن كيف نعيش بدونها؟».

لم ينته الأمر بعد. توجد علاقة أكثر دقة بالنقود، وأنت عزيزي القارئ، ربما كنت حتى لا تخمن وجودها. وتساعد على إظهارها انفعالات مثل الضغينة، القرف، الغضب،الأسف وغيرها.

مثلاً، مدين لكم لا يدفع نقود الدين. وأنت تحقد عليه وتغضب. وتكف عن الثقة بالناس.

تدين الحكومة لأنها نهبت شعبها، تشمئز وتبصق عندما ترى في التلفزيون أحد المسؤولين أو السياسيين.

تشفق على عجوز بائسة متقاعدة وعلى الفقراء. تتحدث كم هو ظالمهذا العالم.

تدين السارقين والنصابين واللصوص.

بوجه عام، كل الانفعالات الهدامة (انظر كتاب «أحبب مرضك»)، المتعلقة بالنقود والانفعالات الهدامة - هي تمني الموت للذات وللعالم المحيط.

يحصل، أنك مستعد تماماً لقتل إنسان (أو مجموعة من الناس) بسبب النقود أو تضحي بحياتك بسببها. بذلك تجعل النقود أسمى من الحياة دون أن تدري.

قف!

أقرأ الفقرة الأخيرة مرة أخرى وحاول أن تفهم معناها.

لنتحدث الآن بتفصيل أكبر عن بنية القلق. لكي نفهمه بشكل أفضل، دعونا نقسمه إلى مكوناته.

لكي يظهر الشعور في الوعي، يجب أن يحصل شيء على مستوى العقل الباطن، وهو التالي: نستحضر إحدى صور النقود أو المتاع، ويخبرنا صوت داخلي أن هذه المادة بالذات غير كافية أو غير موجودة البتة. بكلمات أخرى، نرى النقود ← نسمع صوتاً داخلياً شاكياً أو منذراً بنقص النقود ← تنتابنا مشاعر مزعجة في مكان ما في الصدر، في البطن أو توتر في الجسم كله. تبعاً لسطوع الصورة وقوة الصوت الداخلي تتفاوت قوة المشاعر.

من المثير ملاحظة أن بنية القلق بشأن النقود متشابهة لدى كل البشر. تختلف الصور فقط والأفكار المنذرة بالخطر.

إن النية الإيجابية لهذه الحالة واضحة - البحبوحة المادية. أي أن لاشعورنا يهتم بنا. إلا أن طريقة الاهتمام - ليست الفضلى. فالخوف، والترقب والقلق - هي مشتقات نموذج الوعي القديم.

من المهم جداً إقامة نموذج للعلاقات المتبادلة مع عالم المادة كله، وليس مع النقود فحسب.

الخوف من فقدان النقود

لكي نتمكن من التغلب على أي نوع من الخوف، لا بد لنا أن ندرك كيف نصنعه نحن. مهم أن نفهم بنية الخوف. عندئذٍ يمكن التغلب عليه بسهولة.

سوف أذكركم الآن بقانون ترشيد الطاقة.

تتوجه طاقتنا الحياتية إلى الصورة (الهدف) التي تفكر بها.

الفكرة (تنبيه) ← الطاقة ← الدم (النفس) ← الصورة

حيث تتوجه الفكرة - تتوجه الطاقة، وحيث تتوجه الطاقة - يتوجه الدم. والدم هو الجزء المادي من النفس. ما يحصل عندما تفكر باستمرار بالنقود ونقلق بشأنها، نعطي طاقة حياتنا طوعاً لصورة النقود، وبذلك نستعبد نفسنا.

قولوا لي من فضلكم ماذا يجب أن يفعل لاشعورنا، المكلف بحمايتنا.

إنه يحاول أن «يفصلنا» عن تلك المادة التي «تشبثنا» بها. كيف يحدث ذلك؟ كيف تتعافى النفس السقيمة؟

في هذه الحال يُفعَّل الكون وعقلنا الباطن آليات الانسجام.

«طالما يعاني هذا القلق بسبب النقود، - يفكر اللاشعور، - بسبب هذا الشيء غير الحي، فيجب إبعاد هذه المادة من حياته. وإلا فسوف تدمره».

وعندئذٍ تنشأ مثل تلك الحالات، التي نُحرم فيها من النقود.

سأورد عدة طرق «لفصلنا» عن النقود: فقدان النقود، فقدان العمل، التعرض للسرقة وللنهب. وكذلك الغرامة، الحريق، الحادث، النصب، الديون وغيرها.

كما قال العبقري أوستاب بينديرـ1*: «يتفاوت انتزاع أو إبعاد النقود تبعاً للظروف. لدي شخصياً أربعمئة طريقة شريفة نسبياً للانتزاع».

ثقوا بأن لدى الكون طرائق أكثر بما لا يقاس.

ما إن يفعّل لاشعورنا آلية الانسجام ويبدأ «بفصلنا» عن النقود والأمتعة، يظهر في الحال خوف من نوع آخر - الخوف من فقدان النقود والأمتعة.

روت لي إحدى المشتركات في ندوتي هذه القصة:

- ها أنت، يا فاليري فلاديميروفيتش، تقول أنه لا يجوز أن نضع النقود في الدرجة الأولى من الأهمية، وإلا فسوف تبدأ في الحال بفقدانها. بهذه المناسبة تذكرت حادثة جرت معي عندما كنت مديرة إحدى المؤسسات الخاصة.

جاءني ذات يوم أحد المدققين للتفتيش. قال لي مباشرة: «تحتاج دائرتنا للنقود، ناهيك عن أنني أحصل على نسبة من النقود التي أحرر فيها غرامة المخالفة».

كان جالساً يبحث في أوراقي ويبحث عن إساءة. وأنا واقفة أرتجف من الخوف وأفكر، ما العمل. إنه يلمح للرشوة، وأنا لا أرغب أن أعطيه - أقرف منها. وهنا أقول لنفسي: «إلى الشيطان هذه النقود. ما الذي أخافه؟ فليغرمني. وإن يكن؟ يجب أن أستوضح هذه الحالة».

خرجت إليه وبدأت أطرح الأسئلة، أطلب منه أن يريني الوثائق أو أوامر تحديد المعايير. نظرت إليه فإذا به يتلكأ وتضطرب عيناه. وهكذا ذهب دون أن يحصل على شيء. ذهبت إلى محامي في اليوم نفسه، وقال لي أن كل عمله مخالف للقانون.

أفهم الآن لماذا تغير الوضع لصالحي. عندئذٍ كنت متشبثة بالنقود فعلاً. كنت قلقه كثيراً بشأنها ومضطربة. وهذا المدقق جاء «ليفصلني» عنها. وما إن تخليت عنها قائلة «لتذهب إلى الشيطان»، تحول الوضع في الحال وأصبح لصالحي.

إن ضغط أفكارنا الشخصية بخصوص النقود هو الذي يولد لدينا القلق.

ما إن يغير الشخص أفكاره ويكف عن التفكير في النقود في المقام الأول، ويبدأ بالتفكير بالحياة ككل، كجسم واحد، يبدأ بالاهتمام بنفسه وبالبشر، بالعالم من حوله - يختفي القلق. عندئذٍ تبدأ النقود «بالتفكير والقلق».

هنالك بعض البشر «شغوفون» بالنقود لدرجة أنهم بعد فقدان النقود أو المتاع يأخذون بالمرض

بشدة، وبعضهم يموتون نفسياً وجسدياً.

جرت حادثة في ممارستي العملية، عندما جاءني مريض بالصدفية. علمته كيف يتواصل مع عقله الباطن، واستوضحنا سبب نشوء المرض. منذ ثلاث سنوات استثمر مبلغاً ضخماً من المال في أحد المصانع وفي النتيجة لم يفقد المال فحسب، بل وكل ما يملك. وكانت شدة قلقه من هذه الحادثة، بحيث ظهرت لديه بثور الصدف على جسمه.

عندما يعتقد الإنسان أن نوعية الحياة يمكن أن تكون مرتبطة بكمية النقود، - هو خاسر مسبقاً. ناهيك عن أن حياته مهددة بالخطر.

إنك قد تضيع ما تمسك بيديك. أظن أن هذه الآلية مفهومة لكم.

ولكن قد تضيع قيم أخرى سوى النقود، بما في ذلك العلاقات، الصحة وحتى الحياة.

للتخلص من هذا الخوف، يجب أن نستوضح الغاية الإيجابية لفقدان النقود.

من أجل ذلك اطرحوا على أنفسكم الأسئلة التالية:

لماذا أحتاج لفقدان النقود؟ ما هو المفيد لي في ذلك؟

ما الذي يجب أن أتعلمه من هذه الحالة؟ ما هو الدرس الإيجابي الذي استفدته من هذه الحالة؟

من سأكون، إذا لم يكن لدي نقود؟ هل تهتز أركان حياتي بذلك؟ على أية قواعد ترتكز حياتي؟

منذ فترة ليست بالبعيدة أرسل لي أحد القرّاء رسالة. أرسلها من السجنوقد قررت نشرها في كتابي بعد تغيير اسمه.

«تحية لك أيها العزيز فاليري فلاديميروفيتش الذي أحترمه!».

اسمي رومان. عمري ٢٧ سنة، أمضيت منه سنتين في السجن، وبقي لي أربعة سنوات حتى إطلاق سراحي المشروط. أنا لست شخصاً ضعيفاً بدنيا ًومعنوياً. كانت لي زوجة محبة (لا أولاد)، ولكن نساء مثلها يتركن من يجد نفسه حيث أنا عاجلاً أم آجلاً. يا له من عقاب قاس.

صديقتي الحالية بالمراسلة (بالمناسبة، هي معالجة) أرسلت إليّ مع أمي كتابك «قوة النية». لقد التهمت هذا الكتاب المثير التهاماً، وتمعنت بحرص في كل كلمة. أنا أقرأ باستمرار كتباً مماثلة، إلا أن كتابك هذا كان - على الأقل بالنسبة لي - مفاجأة بكل معنى الكلمة! إنه كالدليل في حياتي. لقد قلب هذا العالم المشوه في نظري رأساً على عقب. رائع أن ذلك الكتاب - ليس الوحيد لديك. والكتب المماثلة تشكل «بحراً» إن صح التعبير.

لا أدري ما الذي دفعني لأكتب لك رسالة مباشرة بعد قراءتي لهذا الكتاب الرائع. كنت مخطئاً، كنت سائراً على حد الشفرة على الإطلاق. عندما كنت طليقاً سعيت إلى الأموال الطائلة، والسيارات الباهظة، والكحول والمخدرات، وكنت أحصل على كل ذلك بالحيلة والقوة الجسدية والابتزاز، بإراقة الدماء والسير عبر أقدار البشر، زارعاً حول شخصي الخوف والهلع. في النتيجة - إلام أدى كل ذلك، وليست هذه النهاية الحزينة مصادفة. لو لم يقبض علي لما تغيرت أبداً - هل تسمعني - أبداً، ولكان قلبي قد تحجّر من القسوة وحب المنفعة الشخصية.

لقد انفصل عني هؤلاء الناس الذين لا أحتاجهم، الذين شجعوني ودفعوني إلى تلك «البطولات» كما يقال. وهذا كله ليس صدفة على الإطلاق.

لم يدمرني الرب، بل أعطاني فرصة للتفكير بحياتي العبثية، للنظر إلى العالم من حولي بعينين مختلفتين تماماً، لقد حدثت لدي إعادة النظر في القيم. وكما لاحظت أنت، لم تجلب لي الخيرات المادية أي شعور بالرضا. وسط الإحساس بالخوف من ملاحقة هيئات حفظ النظام، أهملت كلياً مزاولة الكيك بوكسينغ، وبدلاً من ذلك عاقرت الخمر والمخدرات.

أنا الآن، وبعد أن فقدت كل شيء، أحسّ بأنني أفضل حالاً بكثير، مما كنت طليقاً مالكاً لكل شيء تقريباً. وهذه ليست هلوسة مجنون، فكلماتي تتضمن فكراً سليماً وتجربة حياتية. لقد وحدت المصيبة كل أسرتنا المتآلفة. يساعدني حتى هؤلاء الأقارب الذين لم أعتبر عندما كنت طليقاً أنني يجب أن أتواصل معهم، هذا هو الحال.

مع الاحترام القلبي من مسجون، قارئك الذي أصبح الآن دائماً من موسكو - رومان».

بالمناسبة - فقدان النقود - هو أيضاً استعمال لها. إلا أن شخصاً ما آخر هو الذي يحصل على الفائدة. فقدان النقود - هو عطاء لاشعوري لهذه النقود إلى العالم المحيط. يصنع لاشعوركم هذه الحالة لكي تساعدوا شخصاً ما في هذا العالم. لا بد أن إيحاءات كانت من قبل ولكنكم لم تعيروها انتباهاً.

جاءتني ذات يوم امرأة شابة إلى الندوة من لندن. انتقلت إلى الإقامة الدائمةفي لندن من آلوشتا، عندما كانت في الرابعة عشرة. في أيام الندوة كانت تقيم في الفندق. وكانت في كل يوم تعبر عن إعجابها الشديد بطهي الطعام،وكم الناس لطفاء:

- لا تتخيل، يا فاليري فلاديميروفيتش، كم البورش (حساء الخضار الروسي) لذيذ هنا. أنا مستعدة أن آكله ثلاثة وجبات في اليوم! وكم الشوكولا لذيذة عندكم! إننا نتخم ببساطة. والناس هنا طيبون جداً في العموم.

- أيعقل، يا كاتيا، أن في إنكلترا الشوكولا ليست لذيذة؟ أو الناس سيئون؟ - سألتها أنا.

- لا، لذيذة طبعاً. عندنا شوكولا كثيرة ومختلفة ولكنها عندكم ألذ. والناس عندنا طيبون، ولكنهم بشكل ما منغلقون أكثر، يركزون على مشاكلهم.

في اليوم التالي طلبت كاتيا استيضاح حالة مزعجة، لقد اكتشفت أنني أضعت ١٠٠ دولار. ليس هذا مبلغاً كبيراً بالطبع، ولكن الأمر مزعج على كل حال.

- قد تكون قد سرقت منك؟ - سأل أحد المشتركين في التمرين.

- لا، - أجابت كاتيا، - كانت في جيب بنطالي الخلفي. وعندما أخذت جواز السفر سقطت من الجيب.

- حسناً، قلت أنا، - لا يهم كيف اختفت النقود. المهم، أنها ضاعت. والآن تعالي نتوجه إلى جزء اللاشعور الذي صنع هذه الحالة.

- لقد أصبح لدي تماس معه الآن، - قالت كاتيا. - لقد طلبت منه أن يجيبني، وقد أعلمني فكرياً أنه جاهز للتواصل معي.

- رائع، - قلت أنا، - اطرحي عليه سؤالاً الآن. ما هو سبب الحاجة لفقدان النقود. ما هو المهم والإيجابي بالنسبة لك في ذلك.

أغمضت كاتيا عينيها و«غاصت» في ذاتها.

- أي جواب مثير، - قالت بعد بعض الوقت. - تلقيت معلومات، أنه لم يكن هناك أي ضياع للنقود.

- إذن، فما الذي حصل؟ - سألت أنا.

- أوه، كم هذا مثير! - صرخت بدهشة بعد الغوص التالي في الذات. تبيّن أنني أسقطت النقود فعلاً، ولكن لكي يحصل عليها الناس الذين أردت أن أكافئهم. هذا كل شيء، لقد فهمت! منذ البارحة فكرت كثيراً كيف أشكر الناس في الفندق لاهتمامهم بي وطيبتهم معي. استحيت أن أعطيهم بقشيشاً. عندنا في إنكلترا هذا ليس معتمداً، البقشيش متضمن في قيمة الخدمات. في أمريكا لا يبارحونك حتى تعطيهم ذلك. فكرت، أنني قد أؤذي الناس. لم أعرف كيف أفعل ذلك. والرغبة في المكافأة متوفرة، والآن ستقع هذه النقود مباشرة أو مداورة بأيدي الناس الذين يجب أن يحصلوا عليها. اسمعوا - تابعت بانفعال شديد، - كم هذا رائع! لقد ارتاحت نفسي كثيراً. تصور، فقدت نقوداً وأنا مسرورة. مرة أخرى أقتنع، كيف كل شيء عادل في هذا العالم، وكم هو رائع منهجك. شكراً!

إن الذين لا تعرفهم ولا تريد أن تشاطرهم، سوف تعلمك الحياة كيف تفعل ذلك. لا يمكن أن يحدث ركود الطاقة في هذه الحياة. يجب أن تكون فيها حركة دائمة وتطور.

الخوف أمام النقود الكثيرة

- لنتكلم الآن عن خوف آخر. عن الخوف إزاء النقود الكثيرة. وسوف تفهمون أنه وثيق الصلة مع النوعين السابقين من الخوف. حتى إذا لم يكن لديكم هذا النوع من الخوف بسبب حالتكم المادية التي «لا تحسدون عليها»، فأنا أعتقد أن التعرف إليه وإلى طرق التخلص منه ليس ضاراً. تعالوا نفعل ذلك مسبقاً بمثابة لقاح تحصين. ناهيك عن أنه أصبح لديكم، كما آمل، تصميم راسخ أن تصبحوا أشخاصاً أغنياء وميسورين.

كمية النقود

«- قل بصدق، يا شورا، كم تحتاج من النقود لتكون سعيداً؟ - سأل أوستاب - ولكن احص كل شيء.

- مئة روبل، - أجاب بالاغانوف، محولاً بصره بحسرة عن الخبز والسجق.

- لا، إنك لم تفهمني. ليس من أجل اليوم، بل من أجل السعادة عموماً، واضح؟ لكي تشعر بالراحة في الكون».

وأنت عزيزي القارئ، هل تعرف كم يلزمك لتكون مرتاحاً في الدنيا؟

ما هو الدخل الأسبوعي أو الشهري أو السنوي الذي ترغب به؟

فقط لا لزوم للجمل «الصاخبة» من نموذج «زيادة الخير خير». عادة، عندما يجاهر الإنسان بذلك، فهو إما لا يعرف كم يلزمه من النقود، أو أنه لا يحتاجها البتة. لذلك هي ليست متوفرة لديه.

إذا لم يكن لديك بعد المبلغ محدداً، قم بإحصائه. خذ بعين الحسبان حاجاتك وحاجات أسرتك (فأنت حتى الآن مستهلك):

- مصاريف المنزل (هل يحتاج للإصلاح، أم من الضروري شراء منزل جديد، أو حان الوقت لتغيير مكان الإقامة)؛

- الطعام؛

- الكساء؛

- العناية بالجسم: التدريبات، التجميل؛

- التطور، الدراسة لك وللأولاد؛

- الاستجمام والتسلية، الرحلات؛

- تخديم السيارة (البنزين، التخميد، الإصلاح الجاري، التأمين)؛

- الآلات المنزلية؛

- الكيمياء المنزلية؛

- استثمار نقود في تطوير عملك، في هيئات الاستثمار؛

- مساعدة الناس.

اجتهد أن تحسب حساب كل شيء. تصور، أنك قررت فعلاً أن تعيش في هذا العالم، تعيش طويلاً. وببساطة من الضروري أن تتوفر لديك النقود كوسيلة.

ما هو المبلغ الذي نتج لديك؟ هل يتفق مع دخلك؟ تأكد من نفسك، ما المشاعر والأفكار التي نشأت لديك بشأن هذا المبلغ، مع هذه اللبنات الفكرية بالذات سوف يتعين عليك أن تعمل.

لقد اكتشفت أن الكثيرين حتى لا يمكنهم التفكير في أن من الممكن أن يكون لديهم مبلغ كبير من المال. إنهم ببساطة لا يؤمنون بذلك.

ذات يوم ناقشت موضوع النقود مع والداي. ناقشنا الكتل اللاشعورية، والانفعالات السلبية. لم يخطر لي في بال أنها عند والداي بهذه الكثرة. تبين أنها كانت كلها لدي عميقاً في اللاشعور لأنهما والداي. كانت هناك مخاوف وشكوك، والإشفاق على الفقراء والازدراء للأغنياء، والبخل والحسد.

في نهاية «جلستنا» شكلنا صوراً فكرية جديدة وقناعات جديدة بخصوص النقود. وهنا تعين الكد.

- ها أنت، يا فاليرا. تؤكد أن النقود تأتي بسهولة، بطرق وأساليب مختلفة، - قالت أمي. - ولكن من أين تأتي إلينا؟ فنحن متقاعدان، لم يعد في مقدورنا العمل. تظهر الحكومة اهتماماً بالطبع. ترفع لنا

راتب التقاعد بانتظام. ولكن ذلك نزر يسير.

- هل يمكن أن نربح في اليانصيب، - قال أبي.

- رائع، - وافقته، - ولكن لا يجب أن نقيد أنفسنا بذلك فقط. أعط الحرية للاشعورك. دعه يكتسب طرائق جديدة وغير عادية لجذب النقود إلى حياتكما. المهم - هو حالة النفس الخاصة، - أتابع أنا. - ليس عليكما أن تفكرا كيف ومن أين تأتي النقود. دع النقود تفكر كيف تفعل ذلك. عليكما فقط أن تؤمنا بذلك وأن تعرفا أن الأمر على هذه الشاكلة.

- هذا هو الأمر الأكثر تعقيداً - قال أبي - فقد علمونا على مدى سبعين سنة أن النقود تتاح بالعمل الصعب، أما تلك التي تأتي بسهولة أو التي جنيت بطريقة غير نزيهة لا تجلب الفرح. لقد صنعوا منا عبيداً. هل تعتقد أننا يمكن بهذه البساطة أن نحزم أمرنا وفي ساعة واحدة نغير قناعاتنا!

- ولكن هلموا نحاول، - أقول أنا. - تصورا الآن فوراً أنكما تملكان عالمكما، تملكان النقود. اصنعا صورة ساطعة، استمعا إلى نفسيكما، اشعرا بكل ذلك...

- يبدو أنني أتمكن من ذلك، - قالت أمي بعد بعض الوقت.

نظراً لتعابير وجهها، لقد حدث عندها شيء ما فعلاً: لمعت عيناها وتساوت تجاعيد وجهها، وارتسمت ابتسامة على وجهها.

- لنتكلم الآن، - قلت أنا.

بعد هذه الكلمات ارتديت معطفي وخرجت من الشقة. والداي في حيرة من أمرهما.

بعد دقيقة أدق جرس الباب.

فتحت أمي الباب ونظرت إلي بدهشة.

- تحية لكما يا والداي العزيزين، - ألقيت عليهما السلام، - اليوم عندكما عيد! تهاني لكما!

- أي عيد؟ - يسأل أبي، منتظراً مني خدعة ما.

- الكون وأنا اليوم نقدم لكما هدية.

مع هذه الكلمات مددت لأبي ١٠٠ دولار، أعددتها وراء الباب.

- وسوف نقدم لكما هذه الهدية كل شهر، - أضفت أنا.

- بأية مناسبة؟ - سأل أبي.

- بمناسبة أنكما والدي، إلاهاي، بمناسبة أنكما موجودان ببساطة لدي، وأنا أحبكما.

- أيعقل ذلك، - قالت أمي، - منظومتك تعمل! وبهذه السرعة! شكراً، بني!

مما قيل آنفاً تنتج منطقياً معادلة النقود التالية:

«لدى الإنسان دائماً كمية من النقود تساوي بالضبط ما يجب أن يكون لديه في اللحظة الراهنة من

الزمن. أقل من ذلك - سيئ أكثر - سيئ أيضاً».

$$\sum_{\text{النقود}} = \sum_{\text{الاستعداد لضرورة}}$$

أذكر أن إحدى المشاركات في إحدى ندواتي نهضت ورفعت صوتها بحيث يسمع كل المشتركين:

- يلزمني مئة مليون!

سرت همهمة نشيطة في القاعة.

- مئة مليون ماذا؟ - سألتها أنا.

- دولار، وماذا يمكن أن يكون غير ذلك.

- ولماذا هذا المبلغ يا كاتيرينا؟

- أريد أن أقيم مراكز لمحو الأمية في العالم كله، سوف أدرس فيها نموذج الوعي الجديد الموصوف في كتبك. لماذا علمت السلطة السوفيتية الناس القراءة والكتابة بهذه السرعة؟ لأنها أقامت في كل مكان حتى في القرى النائية مراكز لمحو الأمية. هذا ما يلزمنا الآن. فأنت قلت لكي يتغير العالم يجب أن يحوز غالبية البشر على نموذج الوعي الجديد هذا. وفي هذه المراكز التي سأقيمها في العالم كله سوف يحصل الناس على المعارف الجديدة!

صفق الناس في القاعة.

- كاتيا، تروق لي فكرتك. هذا جميل! ولكن اسمحي لي أن أسألك، من أين في نيتك هذا المبلغ - مئة مليون؟ لماذا ليس مئة ألف أو مليار مثلاً؟

- مئة ألف، أظن لا يكفي. ولكن مئة مليون هذا ما يكفي بالضبط. ولكن ممكن مليار أيضاً.

رفع رجل يده في القاعة وسأل:

- كاتيرينا، عذراً عن السؤال غير المتواضع، وما هو دخلك الآن؟

- راتبي ثلاثة آلاف روبل في الشهر. بالتحويل إلى الدولار. فهو مئة دولار.

رضي الرجل بالجواب بوضوح.

- سمعت ما توقعت سماعه. يا كاتيرينا، تحتاجين في البداية أن تضعي خطة استثمار، وبعد ذلك تتحدثين عن النقود.

- لدي أنا أيضاً سؤال لك، يا كاتيا - قلت أنا.

- أطرحه، - قالت هي.

- كم تحتاجين من النقود لكي تمارسين محو الأمية في مدينتك؟

- أعتقد، أن لا حاجة للنقود في ذلك.

دهش كثيرون في القاعة من هذا الجواب.

- يمكنني عمل ذلك في وقت الفراغ من العمل في شقتي. فاليري فلاديميروفيتش، - أضافت، - لقد فهمت. علي أن أبدأ من القليل. أن أجرب كيف أبلي في ذلك، وعندما أكون مستعدة ستظهر لدي النقود. شكراً!

إذا لم يتوفر لديكم المبلغ اللازم من النقود، فتأكدوا من قناعاتكم بخصوصها. في الواقع إما أنك غير مستعد لامتلاكها بهذا المقدار أو أنك لا تريد ذلك.

عندما تظهر كمية كبيرة جداً من النقود وبشكل مفاجئ، فقد تنشأ مشكلات في الصحة، في الحرية أو في الحياة. يمكن أن يقاسي الإنسان من زيادة الوفرة في النقود كما يعاني من نقصها.

يحدث كثيراً أن الأموال الطائلة لا تحل المشاكل. فهناك أناس يتلقون أموالاً كثيرة ولكنهم مع ذلك يغرقون في الديون. فإذا لم تحصل على الفرح والسعادة في ظروف الكمية القليلة، فلن تحصل عليهما إذا كانت الكمية كبيرة. تزداد المشاكل فحسب. مخاوف أخرى أكبر، وتوترات وشكوك وهلع. هذا الشخص محاط بالهموم. أما غايته - ليست الحياة، بل غايته - جني المزيد من النقود. أو أن ينسى ذاته كلياً. فإذا كان لديك هذا النمط من الحياة، فإن القضية ليست أبداً في النقود وليست حتى في كميتها.

أثناء سفري إلى ريغا من أجل ندوة، كان معي في مقصورة القطار رجل.لديه تجارة في لاتفيا. كان واثقاً بنفسه ومحترماً جداً. يمزح كثيراً. ويحاول أن ينال إعجاب النساء.

ولكن ما المثير!

لقد اختاره رجل الجمارك هو بالذات للتفتيش. نبش كل أمتعته.

وكان نوم رجل الأعمال الحاذق ذاك مضطرباً جداً، طوال الليل كان يتقلب، يشخر، وسمعت بوضوح عدة مرات كيف يئن في حلمه: «لا تفعلوا، لا تلمسوني، أنا خائف».

كيف لا يقلق. فكل من حوله حسّاد ومضمرو الشر، ممن يرغبون بامتلاك كل ثروته، التي كسبها.

لذلك بالذات يحيط كثير من الأثرياء أنفسهم بالحراس، يختبئون من العالم المحيط خلف أسوار مرتفعة، في سيارات مصفحة. ولكن لا تفيدهم أية حماية، لأن الخوف في النفس ذاتها.

يصنع الإنسان عالمه بوعي أو بدونه. وعقلنا الباطن، كحارس أمين، يهتم بنا. ولذلك يدخل إلى حياتنا النقود بكمية ودفعات لا تشكل خطراً.

إذا نشأ لديكم الخوف أمام النقود الكثيرة - هذه إشارة أن حياتكم في خطر. والقضية هنا ليست حتى في النقود.

أعود لأذكر بأن النقود - هي وسيلة فحسب. وسيلة لتحقيق رغباتنا في الحياة ومخططاتنا. فإذا كانت تلك الرغبات والمخططات يمكن أن تودي بالإنسان إلى التهلكة أو تلحق ضرراً دائماً للعالم المحيط، فإن لاشعورنا، كحارس أمين سوف يحمينا من النقود.

اختبار

والآن هذا الاختبار غير الكبير.

تخيلوا. الليل. مدينة. أنت في منطقة لا تعرفها. في جيبك أو في محفظتك نقود. ما هو المبلغ الذي سوف تشعر معه بالطمأنينة المطلقة؟

ذلك هو المبلغ، الذي أنت مستعد له. فإذا كنت تحصل في الحياة على أكثر من هذا المبلغ - فافرح. يعطيك الكون مقدماً.

- هل تعلم، - قال أحد المشاركين في الندوة، - أنا لا أسير في المدينة ليلاً حتى بدون نقود، وليس ومعي نقود فحسب. هنا يبرز في المقام الأول الخوف على الحياة.

وما هو الخوف على الحياة؟

هو عدم رغبة مستترة بالحياة في هذا العالم. وقد تحدثنا عن ذلك. فإذا لم تكن راغباً بالحياة، فما حاجتك للنقود ولأية خيرات مادية؟!

كيف نتخلص من أية مخاوف واضطرابات بخصوص النقود، كي لا ننتظر حتى يبدأ الكون بفصلنا عنها قسراً؟

تمرين

«تحويل صورة النقود»

هذا تمرين فعّال جداً. إنه يساعد في تغيير تفكيرك. لقد نشرته في أحد كتبي السابقة، عندما جرى الحديث عن الهدايا. قم بهذا التمرين عدة مرات في حالات مختلفة، وستكون عندئذٍ إنساناً غنياً.

يجري تنفيذه بعدة مراحل.

الخطوة ١. تحديد صورة الإطلاق.

حدد صورة الإطلاق. ما هو ذلك؟ إنها تلك الصورة المزعجة المتعلقة بالنقود، التي أثارت لديك الشعور بالقلق والخوف.

مثلاً، قد يكون ذلك في بعض الحالات صورة حافظة النقود الفارغة. في هذه اللحظة يتكلم صوت داخلي عن أنه ما زال أمامك أسبوعان لقبض الراتب، وقد نفدت النقود منذ الآن.

في حالة أخرى هي منظر الثلاجة الفارغة. وخلال ذلك فكرة أنك لا تملك نقوداً تشتري بها طعاماً.

تحدث رجل في الندوة أن القلق بشأن النقود يظهر عنده عندما يرى الفواتير الكبيرة التي يتعين تسديدها.

في العموم، جد صورة الإطلاق خاصتك.

الآن اجعلها صغيرة، ودعها تختفي.

الخطوة ٢ . إنشاء صورة مرغوبة.

أنشئ في خيالك صورة ذاتك في المستقبل، وقد حللت المشكلة مع النقود.أي تخيل أنك قد أصبحت شخصاً ميسور الحال، غنياً، هادئاً بشأن النقود. فكر بأنك مالك النقود وستأتي إليك النقود بنفسها.

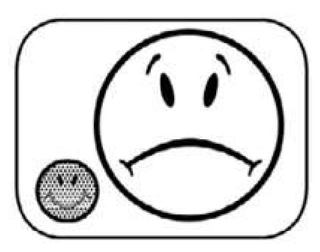
انظر إلى هذه الصورة باهتمام. كيف يبدو وجه المهرج وتعابير عينيه؟ كيف تتنفس هناك في هذه الصورة؟ بماذا تشعر خلال ذلك؟

دع صورتك تصبح ساطعة، تغريك وتناديك للحاق بها.

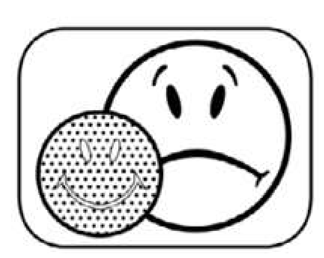
الخطوة ٣ . تحويل الصور.

الآن نحول صورة القلق صورتك الجديدة.

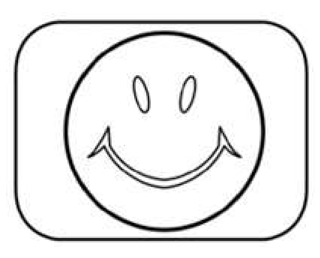
تخيل أمامك شاشة. في زاويتها السفلية اليسرى (أو اليمنى) ضع صورتك الجديدة. اجعلها صغيرة وقاتمة. كل المكان المتبقي في شاشتك المتخيلة تشغله صورتك بسلوكك في المشكلة. سميناها شرطياً «صورة الإطلاق».



والآن بالإيعاز زد مساحة وسطوع الصورة الجديدة بسرعة، واجعلها تغطي بالكامل «صورة الإطلاق»، والصورة القديمة مع سلوكك في المشكلة تسود وتختفي.



قم بذلك بسرعة خلال ٣-١ ثانية. ما إن تبادل بين مكاني الصورتين وتصبح صورتك الجديدة الرائعة كبيرة، واضحة، ساطعة - تحول عنها وانظر إلى الجوانب، وانقل نظرك من شيء لآخر.



ثم ارجع إلى ذاتك من الداخل ونفذ التمرين من جديد.

ومرة أخرى حول نظرك.

وهكذا - ٧-٥ مرات.

كرر ذلك حتى تتمكن من فعل ذلك آلياً. دع الفكرة عن سلوك المشكلة ذاتها، عن النقود تستدعي في الحال ظهور الصورة الجديدة - صورة الإنسان الميسور الحال، مالك النقود وعالم الأشياء المادية.

الخطوة ٤. التأكد.

أنت تتذكر الآن «صورة الإطلاق» الأولى. حاول أن تبقيها.

ما الذي يحصل؟

إذا كان التمرين قد نفذ بشكل صحيح، فسوف تختفي الصورة القديمة، وتظهر مكانها آلياً صورتك الجديدة الرائعة.

تقنية «تحويل الصور» لا تساعد فقط في التخلص من الخوف والقلق والهلع، وإنما تساعد أيضاً في توجيه كل ما في داخلك - التفكير والسلوك - نحو بلوغ النتيجة المرجوة.

عدا عن ذلك، تبدأ الطاقة التي أعطيتها حيناً من الدهر للغريغور أو لصورة النقود بالعودة الآن إليك. يمكنك أن تشعر بذلك.

1 * بطل رئيسي في روايات مؤلفين سوفييت مشهورين إيليا إيلف ويفغيني بيتروف («اثنا عشر كرسياً» و»العجل الذهبي»). هو واحد من الأبطال الأكثر شعبية في الروايات الشطارية في الأدب السوفيتي.

البخـــل

هذا عائق داخلي آخر يقف على الطريق إلى الثروة.

يسعى الإنسان البخيل بشكل محموم لإرضاء أية رغبة من رغباته. وخلال ذلك ينظر إلى العالم من حوله نظرة استهلاكية، ويخربه. وإذا كان ذلك يمس النقود، فإنه يتشبث بها بكل معنى الكلمة. في هذه الحالة يضطر اللاشعور أن يقيد كمية النقود في حياة هذا الشخص، إما من خلال «قطع» واردات النقود أو من خلال الفقدان.

ولكن يوجد وجه آخر للبخل. هو الاقتصاد ومظهره المتطرف - الطمع (لا تخلط بينه وبين الحرص). أجل - أجل، أيها الأعزاء! الاقتصاد والطمع - هما مشتقا البخل لأنهما كالبخل يصدران من القيـود.

يريد الإنسان الطمّاع أن تكون له وفرة في الحياة، ولكنه يقيد نفسه بنفسه. يتجنب أية مصاريف. لا يميل إلى العطاء. ولكن إذا لم تعط فلن تأخذ.

البخل والطمع يقودان الإنسان حتماً إلى الفقر.

تشكيل وعي الوفرة

على الطريق إلى الثروة لا بد لنا من تشكيل وعي الوفرة.

للبداية نقوم بصياغة مبدأ الوفرة: « كل ما أحتاجه موجود في هذا العالم، وبكمية كافية».

من هذا المبدأ ينتج، أنه منذ البداية عليك أن تحدد بدقة ما هو الضروري لك من أجل حياة سعيدة. إذا قرأت كتابي الثاني «قوة النيّة». تكون قد عرفت كيف تقوم بذلك.

بعد ذلك لا بد من استعمال مبدأ هام آخر: « وجود شيء ما في حياتي متعلق بأفكاري بخصوص نفسي وبخصوص هذا الشيء».

بكلمات أخرى لدي الآن كل ما أحتاجه في اللحظة الراهنة من الزمن. العالم من حولي يتطابق مع أفكاري وقناعاتي. إن كان شيء ما لا يناسبك وتريد أكثر - غير ثوابتك.

لنطبق الآن مبدأ الوفرة على النقود: «في هذا العالم توجد نقود بكمية كافية. لكي يكون لدي كمية كافية من النقود، يجب علي أن أغير قناعاتي بشأن نفسي وبشأن النقود».

ما هي تلك القناعات التي تقيد كمية النقود في الحياة؟ وما هي الأفكار التي يجب أن تكون، لكي أعيش في بحبوحة؟

دعونا نجري تحليلاً مقارناً.

على سبيل المثال، نأخذ المقولة الدارجة: «لا يوجد نقود لدى الناس».

يمكن أن نسمعها في كل مكان: في السوق، في وسائط النقل، داخل ذاتنا. هل تؤمن بذلك أنت، أيها القارئ المحترم؟ إذا كان نعم، فأنت الآن فقير أو في طريقك إلى الفقر والفاقة. لماذا؟ لأن هذا

التأكيد - رغبة مباشرة في ألا يكون لدى الناس نقود. وأنا آخذ ما أعطي. ناهيك عن أن النقود تأتيني من الناس الآخرين. فإذا لم يكن لديهم نقود؟ فمن أين آخذها أنا؟!

أيها الأعزاء، أيعقل أن ليس لدى الناس نقود؟

حتى لدى المشرد توجد دائماً بضعة قروش. ومجرد قرش واحد - هو نقود.

لنُدخل تأكيداً جديداً سوف يساعدنا في زيادة كمية النقود في حياتنا:

« تبيّن، أن لدى الناس نقود. لدى كل شخص من النقود بقدر استعداده لامتلاكها، أو بقدر حاجته الضرورية».

لنأخذ تأكيداً آخر «مفضلاً»: « ليس لدي نقود».

طفل يسأل أمه:

- ماما، اشتري لي لعبة!

- اسكت،- تجيبه، - ليس معي نقود.

وتجر الطفل بعيداً عن المتجر.

انتهى! هذا برنامج لزوال النقود.

يأتيك أحد المعارف ويطلب أن يستدين منك.

- أنت تعرف، - تجيب أنت، مخبئاً عينيك، - ليس لدي نقود.

هذا البرنامج ذاته.

تدخل إلى متجر وتنظر إلى متاع وإلى سعره.

« إنه غالٍ، - يدور في رأسك، - لا يمكنني أن أسمح لنفسي به».

هو البرنامج ذاته.

يرن جرس الباب.

- من هناك؟

- نحن من شركة صنع الأبواب. هل تريد أن تضع باباً معدنياً؟

- كلا، ارحمنا يا رب. نحن - فقراء. ليس لدينا ما يسرق.

يمكن إيراد جملة من هذه الأمثلة. تشترك في شيء واحد - البرمجة على غياب النقود!

التأكيد الجديد: « لدي دائماً ما يكفي من النقود».

حرر الفضاء

أعد النظر في كل متاع في بيتك. تخلص من الأشياء غير اللازمة. أهدهاأو أعطها لجمعية الصليب الأحمر. وارم القديم منها. حرر الفضاء. فسوف تحتاجه عما قريب من أجل أمتعة وأفكار جديدة.

أبعد الأشياء القديمة، وذلك الماضي المرتبط بها. يجب السير إلى الأمام.

التعامل الحريص مع العالم المحيط

تعامل مع العالم المحيط، مع الطبيعة ومع الناس بحرص شديد. خذ مقدار ما تحتاجه. لا أكثر ولا أقل.

بالمناسبة البخل والطمع بالذات يولدان النقص والجوع.

بعض الطاعنين في السن، من الذين قاسوا الجوع قبل وأثناء الحرب، يستمرون في تكديس المؤونة الاحتياطية كما كانوا يفعلون سابقاً رغم مرور سنوات كثيرة.

لا تعتصر من العالم المحيط كل شيء حتى آخر قطرة. تذكر دائماً أن العالم المحيط - هو عالمك أنت، إنه أنت ذاتك في مختلف الوجوه، في مختلف المظاهر.

كن كريماً. تعلم الإهداء

الكرم - مساعدة واسعة النطاق. الإنسان الكريم يجود على الآخرين بسرور. إنه يؤمن بوفرة الخير في الكون. في الكلمة ذاتها متضمنة الثروة. إنه يعطي من خيراته. أي أن يتقاسم ثروته.

إن الإنسان المقتصد لا يميل إلى العطاء. ينطلق من أن العالم محدود.

والإنسان الكريم يظهر الكرم، لأنه منفتح ليأخذ. خيرات الكون وافرةفي نظره. إنه يعطي بسهولة ويتلقى أكثر.

سوف نقوم الآن بتمرين ليس كبيراً.

تمرين

«أعط العالم، ما تحب أن تأخذ»

في البداية أجب على سؤال واحد:

لماذا تحتاج النقود؟

أفترض، بنسبة احتمال كبيرة أنك ستجيب: لأشتري الطعام، اللباس، الأمتعة، للسياحة.

ولكن ما الذي تحصل عليه بشرائك كل ذلك؟ أية مشاعر يعطيك الشراء بالنقود؟

في بعض الحالات - هي الحرية والسرور، في حالات أخرى - الثقة والطمأنينة. وفي حالات ثالثة - القوة والسلطة.

تنتج هذه المساواة:

النقود	=	الحرية
النقود	=	السرور
النقود	=	الثقة
النقود	=	الطمأنينة
النقود	=	القوة
النقود	=	السلطة
النقود	=	جد ما يخصك

إذن أبدأ بإهداء الناس ما يقترن بالنقود بالنسبة لك. أهد لهم السرور، الثقة، الطمأنينة...

تنبيه! يمكنك أن تعطي فقط ما لديك. لذلك أبدأ بتجميع هذه الميزات في ذاتك. مثلاً، طور في نفسك الشعور بالثقة، تعلم الفرح، نمِّ الطمأنينة...

وعندئذٍ تجري أمور مدهشة، مع تزايد اكتسابك لهذه الميزات النفسية. يبدأ الرفاه المادي بالتنامي. إنه حساب رياضي بحت. إذا ازداد أحد طرفي المساواة يزداد الطرف الآخر.

كل قانون في الطبيعة يتحقق دائماً، عندما تتهيأ الظروف لتجليه. سوف تحصل على النتيجة المرجوة حتماً إذا هيأت الظروف المحددة.

هل تذكر قانون الانعكاس؟ كلما ازدادت المسرة والحرية في نفسك - ازدادت حولك. وهذا يعني، ازدياد النقود.

سأورد حادثة من ممارستي العملية.

قرنت إحدى المشاركات في الندوة توفر النقود بإمكانية الترحال.

النقود = إمكانية الترحال

كانت منذ فترة طويلة تحلم بزيارة مختلف البلدان، ولكن لم تكن لديها الإمكانية المالية. بعد الندوة ركزت اهتمامها تماماً على الطرف الأيسر من المعادلة. اجتازت الدراسة اللازمة وتعاقدت بوظيفة في شركة سياحية. لقد قامت الآن برحلات كثيرة حسب طبيعة عملها وعلى حساب الشركة.

ولكن لم ينته الأمر بعد، تعرفت في إحدى رحلاتها برجل ثري جداً وبعد مضي بعض الوقت تزوجت به.

عندما نسعى لتحقيق حلمنا في الحياة، سيظهر لدينا كل شيء في الوقت المناسب.

هل تنقصك النقود؟ تعلم العطاء.

لتجنب الخسائر، هناك طريقة مجربة. يجب أن نتعلم أن نعطي العالم المحيط في الوقت المناسب. وليس النقود بالضرورة،

يمكن أن يكون ذلك عوناً جسدياً ودعماً معنوياً. يمكن إشراك الناس في المعارف والتجربة الإيجابية. يمكن أن يكون ذلك سروراً أو حباً ببساطة، دفء روحنا.

تمرين

أما الآن إليكم تمريناً آخر غير كبير.

عندما تشتري شيئاً ما من السوق، من المتجر، عندما تمد يدك بالنقود إلى البائع، ابتسم، انظر في عينيه، اصنع داخلك صورة جميلة وساطعة للسعادة، والحب والوفرة واشكره بحرارة وأهد له فكرياً هذه الصورة.

يمكنك إهداء المشاعر الرائعة ليس فقط في المتجر. هل فكرت ملياً بالأفكار والصور التي في نفسك، عندما تتبادل التحية مع إنسان؟ عادة يقوم الناس بذلك آلياً دون أن يعيروا أي اهتمام لما يجري في نفوسهم في هذه اللحظة. علماً أن المزاج الذي تكون فيه أثناء التحية تنقله أنت لمن حولك.

يمكننا أن نعطي، أن نهدي فقط ما هو موجود لدينا. يتبين أنه عندما نعطي كما لو أننا نعلن للعالم كله أننا نملك ما نعطه. عندما نعطي نتعلم كيف نتملك. ناهيك عن أننا عندما نعطي، نعطي لأنفسنا. لأن العالم المحيط - هو عالمنا.

شارك الناس بكل ما يتوفر لديك بكثرة!

تمرين

اقترب في الشارع، في المتجر، في أي مكان، من شخص لا تعرفه، وأهد له مبلغاً معيناً من النقود. لا يجوز أن يكون ذلك الشخص فقيراً، لأنه يتوقع أن يعطى.

اعمل ذلك عدة مرات

مهمتك - أن يأخذوا منك النقود ثلاث مرات.

راقب مشاعرك وانفعالاتك أثناء تنفيذ التمرين. هل يظهر الشعور بالعارأو الاضطراب؟ كيف يستجيب الناس لأفعالك؟ هل يأخذ الجميع فوراً وبسرور؟أو هناك أناس يبتعدون عنك كما لو كنت مصاباً بالطاعون، إذ يظنون أنك تجلب لهم السوء؟

قم بهذا التمرين دورياً إلى أن تتمكن أن تعمل ذلك بسهولة.

عمل الخير

لا بد من صنع الخير بحكمة.

لا يجوز أن يكون ذلك منة على الفقير.

معونتك يجب أن تجلب الخير. أي أن تجعل من تساعده أغنى واسعد حالاً. فإذا جاءكم من جديد وكرر طلب العون، يعني أن مساعدتكم لم تغير شيئاً في حياة هذا لشخص وتكرار العمل ذاته غباء بكل بساطة. لأن هذه المساعدة تولد الطفيلية. والطفيلي (كخلية سرطانية) يعيش على حساب الجسم. إذ يأخذ لنفسه جزءاً من قواه ويسممه بنواتج نشاطاته الحيوية.

تقول حكمة قديمة: «إذا أردت أن تطعم شخصاً مرة واحدة - أعطه سمكة. إذا أردت أن تطعمه لبقية حياته - علمه صيد السمك».

كانت عندي في ندوة، امرأة صرفت نقوداً في عمل الخير. كان زوجها يعمل وهي توزع النقود خفية. لا أعتقد أن هذه أعمال صحيحة. على الأرجح - هي عدم احترام للزوج!

تكمن المساعدة الحقة في كشف القدرات الداخلية الكامنة للإنسان.

صنع الخير - يعني أن تعطي الناس بنيّة صافية ما يوجد لديك بوفرة.

عمل الخير - ليس صدقة، إنه فن. ويحتاج أن نتعلمه.

أذكر عندما كنت أتعلم عمل الخير، قررت أن أهدي عشر دخلي الصافي إلى العالم المحيط. أخذت لذلك ملجأ أيتام وصرت أقدم العون بانتظام. عندما كان الدخل صغيراً كان إهداء عشرة بالمئة هيناً. ولكن كانت الأحاسيس مثيرة عندما أصبح دخلي يزداد. فقد تزايدت كمية المخصصات. أخذ جزء من لا شعوري «يمنع» النقود، يؤجل الدفع. ظننت أن هذا بخل يطل برأسه من جديد. ولكنني فهمت لاحقاً أن الأمر لم يكن كذلك. في هذه الفترة تعلمت أن أعطي بسهولة. كان ذلك شيئاً مختلفاً.

توجهت إلى داخلي وأخذت أستوضح مشاعري.

تبيّن، أن ذلك كان جزء اللاشعور الذي يهتم بالتوزيع العقلاني للنقود، بالمساعدة الحكيمة لمن حولي.

- ها أنت تعطي النقود إلى ملجأ الأيتام، - قال ذلك الجزء، - ولكن ماذا تغير خلال ذلك؟ فملاجئ الأيتام ستظل كما كانت. لا بد من التأثير على السبب.

- ماذا تقترح؟ - سألته أنا.

- تعال نبني مدرسة من النمط الجديد، على غرار مدرسة الأكاديمي شيتينين، التي قرأت عنها في كتب ف. ميغري. هذه المدرسة والأطفال الذين سيتعلمون فيها، سوف يمكنهم تغيير العالم. عدا عن ذلك - تابع ذلك الجزء - لماذا يجب عليك أن تخصص من دخلك ١٠ بالمئة بالذات، وليس ٥٠ أو ١ بالمائة؟

- أظن على غرار العشر الكنسي.

- ولكن أليس الأفضل أن تكون منتبهاً لإيحاءات الكون؟ إنه دائماً يلقنك متى وكم يجب أن تعطي.

- هذا يشبه مبدأ داو، - قلت أنا.

- صحيح تماماً. فكر الآن فوراً، من يحتاج معونتك ومساندتك؟

استغرقت في التفكير.

- أظن، أن والداي يحتاجان للمساعدة. فالراتب التقاعدي ضئيل. وهما قلقان لهذا السبب. سوف أعطيهما نقوداً كل شهر، لكي يشعرا بالطمأنينة.

- أحسنت! أبدأ بهما. لاحقاً، ترى من يحتاج للمساعدة.

بعد أسبوع حلّ ضيفاً عليّ صديق وزوجته. كانت الزوجة في شهر حملها الأخير. كانا في مراجعة لدار التوليد. سألت أين قررا أن تكون الولادة.

- طبعاً، أرغب أن ألد في دار التوليد الأول، - قالت زوجة صديقي. - فقد وضعت هناك مولودي الأول، وأعجبني. ولكن خصصت لنا دار أخرى.

- ولكن في الدار الأولى قسم خاص (مأجور) هل حاولتما الذهاب إلى هناك؟

- حاولنا، - قال صديقي، - ولكن عندنا الآن مشكلة في النقود.

- كم تكلف الولادة هناك؟ - سألت أنا.

- أبسط الخدمات - ١٠٠ دولار.

مددت يدي لهما بمئة دولار.

- هيا خذا. هذه هديتي لكما. أتمنى لكِ ولادة ميسرة. تكفي للولادة ولملابس المولود الجديد.

سرّ أصدقائي وكذلك أنا.

لاحقاً كان الكثير من الإيحاءات. المهم - أن تكون متنبهاً.

الأسف، المواساة والنظرة الجديدة إلى المتسولين

عندما تتحدث عن النقود، يستحيل تجاوز هذا الموضوع جانباً.

- ها أنت، يا فاليري فلاديميروفيتش - قال رجل في إحدى ندواتي - تعلمنا أن علينا أن ننظر نظرة إيجابية إلى كل ما في هذا العالم. ولكن كيف تنظر بإيجابية إلى المتسولين؟ فهؤلاء مستبدون حقيقيون وطفيليون.

- يا للغرابة! - صاح أحدهم في القاعة.

- نعم - نعم، لا تستغربو، - تابع الرجل. - إنهم يلعبون على شعور الشفقة لديك. ومهما أعطيتهم لن ينقص عددهم. والأرجح العكس. صار التسول مهنة. سابقاً كنت أشفق عليهم، أما الآن - أغضب وأمتعض.

كثيرون في القاعة هزوا رؤوسهم موافقين.

- ولماذا هم طفيليون؟ - سألت أنا.

- من هم إذن؟ إذا اعتمدنا نموذجك. فإنهم صنعوا الفاقة لأنفسهم بأنفسهم: بواسطة أفكارهم

وعدوانيتهم تجاه هذا العالم. ونحن فوق ذلك نعطيهم نقوداً. كأننا نقول لهم استمروا بعد في تخريب هذا العالم. طفيلية حقيقية!

- أجل - أجل، - وافقت أنا، - وفق ذلك نأسف لحالهم.

- صحيح، - تابع الرجل، - والأسف والمواساة - عدوانية أيضاً.

- ما العمل إذن؟ - سأل أحدهم في القاعة. - لا يجوز أن نأسف ونواسي. الغضب والامتعاض - سيء أيضاً.

- للبداية تعالوا نفكر، - قلت أنا، - ما الحاجة إلى المتسولين في هذا العالم؟ ما هي وظيفتهم؟

- قالت إحدى النساء، - إنهم يساعدوننا أن نشعر بأننا ميسوري الحال. طالما أعطي نقوداً لأحد ما - يعني، يوجد لدي نقود.

- إنهم يساعدوننا أن نظهر الطيبة والاهتمام بذي القربى، - قالت مشاركة أخرى في الندوة. - يعلموننا الرحمة.

- صحيح تماماً، - وافقت أنا. - وما الذي يعكسونه فينا؟

- الخوف من الفقر، - قال الرجل الأول. - نحن نرى فيهم ذاتنا. لذلك بالذات نأخذ بالأسف لحالهم. وفي الواقع نأسف لأنفسنا.

- رائع! - قلت أنا. - تعالوا نجمل النتائج. إذا صادفت متسولاً، فإن هذا يعني أن الكون يوحي لي. أولاً، لدي قلق بشأن النقود، يمكن أن يؤدي في النهاية إلى الفاقة. ويجب علي أن أعيد النظر في علاقتي بنفسي وبالنقود. ثانياً، حان الوقت لإظهار الرحمة ولمساعدة أحد ما في هذا العالم. عندما فهمت ذلك، ظهر لدي شعور الشكر حيال المتسولين، وأصبحت لدي استجابة هادئة تماماً لهم.

- إذن هل نعطيهم نقوداً أم لا؟ - سأل الرجل.

- هذا لا يهم، - أجبته. - لا يهم أبداً ما تعمله في هذه الحالة. المهم - كيف تعمل ذلك. بأية أفكار، بأية مشاعر. ما هي الصورة لديك في نفسك. إذا كنت ترغب بالإدانة أو غاضباً، فإن الصورة مدمرة. ولن تجلب نقودك منفعة. وإنما الضرر فقط. عندما ترى متسولاً، - تابعت أنا، - في المقام الأول أشكره من قلبك على الإيحاء. بالتزامن مع ذلك كوّن صورة إيجابية ساطعة وأهدها له فكرياً. يمكنك خلال ذلك، أن تعطي نقوداً، ولكن فقط إذا كانت لديك رغبة بذلك. إذا كنت في شك من أمرك، فالأفضل ألا تعطي.

- وإذا جاؤوا إليك وطلبوا بوقاحة، ولم ينفكوا عنك ما لم تعطهم؟

- في هذه الحالة أنا أعمل، مثلاً، هكذا: «تعرف، - أقول له ناظراً في عينيه، - أنا عادة لا أعطي المتسولين نقوداً، ولكنك تحتاج للنقود وتريد مني أن أعطيك. حسناً، - أتابع أنا، - معي روبل غير عادي، وُضعت عليه تعويذة. حصلت عليه جدتي من جدة أخرى - ساحرة. وأعطتني إياه جدتي قائلة: «حفيدي الصغير، أعطه للشخص الذي يحتاج المساعدة فعلاً، هذا الروبل سوف يجعله سعيداً - مع هذه الكلمات أضع الروبل على كفي. فإذا كنت ذلك الشخص الذي يحتاج للمساعدة، وإذا كنت

ترغب فعلاً بتغيير حياتك - خذه. هو لك»!

- وكيف، هل يأخذونه؟ - سأل أحدهم في القاعة.

- أوه كيف يقبلون على أخذه، - قلت أنا. ولكن المثير، - تابعت أنا، - أنني ذات يوم غيرت فعلاً حياة أحد المتشردين. بعد شهر وجد عملاً وكف عن التشرد، وبعد عام صادفته في هندام أنيق يحمل زهوراً وتتألق على وجهه ابتسامة، - أظنه، وقع في الحب.

الحســـد

إنه عقبة جدية أخرى على الطريق إلى الثروة. قد يكون الإنسان ذكياً، محباً للعمل، ولكنه إذا كان حسوداً، فإن الفاقة سوف تدركه عاجلاً أم آجلاً، وربما كانت لديه منذ الآن مشاكل مع النقود أو الصحة بسبب حسده بالذات.

يظهر الحسد، عندما نبدأ بمقارنة معطياتنا الخارجية، ومستوى الاكتفاء، والإمكانات مع مثيلاتها لدى الآخرين. أي توجد في كلامنا وأفكارنا المقارنة «أسوأ - أفضل».

إذا اعتبرنا أن شيئاً ما عندنا أفضل، - يبدأ الناس الآخرون بحسدنا.

إذا فكرنا أن شيئاً ما عندنا أسوأ، - فإننا ذاتنا نكون حاسدين.

لنبحث كل حالة على حدة.

إذا كنت حاسداً

في كتابي الأول «أحبب مرضك» وصفت بالتفصيل العواقب المدمرة للحسد على الصحة والحياة. هنا أود أن أبين، كيف يعيق الحسد الوفرة.

يعاني الشخص الحاسد كتلة من الانفعالات المدمرة، فإذا امتلك أحد من محيطه القريب شيئاً ما، ليس لديه مثله. يريد أن يمتلك ذلك، ولكنه يقيد نفسه بنفسه بقناعات من نموذج الوعي القديم «الضحية - الجلاد». ينشأ في لاشعوره نزاع. تنمو عدوانيته على العالم من حوله.

تنتج هذه السلسلة:

رأى شيئاً ما عند شخص آخر ← ظهرت الرغبة في امتلاك ذلك ← لا استطيع أن اسمح لنفسي ← ولكنني أرغب ← ولكن لا استطيع أن أسمح ← ليس لدي نقود (قيود) ← نزاع داخلي (أريد أن أحصل على ما أرغب به ولكن لا أدري كيف)، تزداد العدوانية ← الخروج من النزاع ← يفعل ما يسيء للجار (للتخلص من الشعور المزعج).

نفس هذا الإنسان مغلقة بالنسبة للخير والثروة.

في نمط الوعي الجديد سلسلة مختلفة من الأفكار والمشاعر:

رأيت شيئاً عند شخص آخر ← ظهرت الرغبة في امتلاك ذلك ← ماذا استطيع أن أعمل من أجل ذلك، لكي أحصل على ما أريد ← أفعال محددة لبلوغ النتيجة ← النتيجة.

هنالك نقطة أخرى مثيرة. كما تذكر، كل إنسان في هذا العالم - هو جزء صغير من نفسي قد تجلى ظاهراً. أي انعكاس لي. إذا امتلك جاري أو صديقي متاعاً جيداً متقناً، أريد أن أمتلكه لنفسي، - هي إشارة لي: عما قريب سيكون لدي ما أريد. لذلك أفرح من قلبي لامتلاكه له وأتمنى له كل خير. فمن خلالها بالذات ينبئني الكون بتحسن وشيك في رفاهيتي المادية.

إذا كنت محسوداً

تظهر فكرة: «أعيش أفضل من الآخرين!».

على مستوى اللاشعور هذه الفكرة تفترض أن معيشة الآخرين سيئة. وهذا هو تحويل الطاقة المدمرة، ظهور الغرور.

لقد وقعت في مصيدة المزدوجة الثنائية: أسوأ - أفضل.

كيف تعرف أن معيشتك حسنة؟ فقط عندما تكون عند الآخرين سيئة.

وما هو الجيد وما هي السيء؟

اطرح على نفسك السؤال السحري: «لماذا أحتاج أن يحسدني الناس الآخرون؟».

الجواب، كقاعدة: من أجل الثقة. يعني، أن في النفس شك وعدم ثقة بالذات.

لكي يتجنب حسد الآخرين، لا يتيح هذا الشخص معيشة حسنة لنفسه. «وهل سيكون جيداً، - يطرح سؤالاً على نفسه، - لو كان عندي بيت كبير وجميل، وسيارة جيدة، وليس للناس حولي مثل ذلك؟ هل من الجيد أن أكون سعيداً؟ وماذا يقول الآخرون؟» (يفترض، أن الآخرين سيقولون أو يفعلون السوء).

توجد ثلاثة خيارات للخروج من هذه الحالة:

١ - العيش وسط أناس من مستوى اكتفاء واحد؛

٢ - إدراك أن كل شخص يعيش كما يستحق (بأفكاره ومشاعره). أنا أبين

على مثال نفسي، أن بالإمكان أن نعيش بشكل مختلف. ومساعدة الناس قدر الإمكان؛

٣ - يمكن ترك كل شيء على حاله وانتظار متى يسمح الناس من حولي بدخول الثروة إلى حياتهم. وعندئذٍ يمكن أن أفعل ذلك أيضاً. ولكن في هذه الحال، أكون تابعاً لمن حولي وأقيد نفسي.

أنا شخصياً أفضل المعيشة الجيدة (كما يحلو لي، بنوايا صافية) وأتيح للآخرين العيش بشكل جيد (كما يحلو لهم). أنا أتمنى للناس الثروة.

روى لي أحد معارفي كيف اصطدم بحسد الجيران عندما كان يبني بيته:

- في البداية كانت لدي بعض الصعوبات مع النقود، والبناء سار ببطء.في هذه المرحلة كان لي مع الجيران مقابل بيتي علاقات طبيعية. كانوا يسكنون بيتاً صغيراً مؤقتاً. يبدو أن الأمور حسنة.

بعد ذلك سار العمل بشكل أفضل، وخلال عام أقمت الجدران والسقف وركبت المنجور. بعد ذلك نشأت حالة خلاف معهم، يمكن القول من الفراغ. توجهت إلى اللاشعور كما علمتني، وأخذت أستوضح أسباب الخلاف. تبين أن أحد الأسباب - هو حسد الناس. أدركت، أنني جلبت الحسد لنفسي. لقد أصبحت أعتبر أن ما أعمله، أهم وأفضل بكثير مما لدى الآخرين.

هذه الحالة ساعدتني في تغيير نظرتي لقضيتي وإلى الناس. فهمت، أن الآخرين، من حيث الجوهر، يعيشون كما يريدون. ويجب أن نسمح لهم بذلك، وحتى يجب أن لا نسمح بالمرور لأفكار عن كونهم يعيشون أفضل أو أسوأ. إنه عالم مختلف.

أنا أختار العيش في بيتي، على أرض عائلتي. هذا هو خياري.

أما الجار فقد اختار العيش في منزل مؤقت. أنا أحترم خياره. أنا تمكنت من حل المشاكل المادية - هو يعالجها فقط. أنا أتمنى له النجاح على طريق ازدهاره. ومستعد للمساعدة: مادياً، وبالعدة، وبالنصيحة، والتجربة. في النهاية، بيتي - هو إشارة حسنة بالنسبة له. هو إخبار الكون له عن التحسن الوشيك في رفاهيته المادية.

اللافت، بعد مضي بعض الوقت سارت أعمال الجار بشكل أفضل فعلاً. أعتقد، أن الأمر لم يكن ليتم بدون أفكاري الطيبة.

الالتزامات

كيف تنشأ الالتزامات؟

يملك البشر جملة من الالتزامات. علماً أنهم ببساطة لا يدركون الجزء الأكبر منها. والالتزامات يمكن أن تكون مختلفة. في المقام الأول - الوعود غير المنجزة.

تذكر، كم وعداً قطعت على نفسك. «انتهى، بدءاً من يوم الغد سأبدأ ممارسة الرياضة»، «اعتباراً من الاثنين سوف أتغذى بالشكل الصحيح». «حتماً سأهتم بنفسي» وما إلى ذلك. وبماذا وعدت الأطفال، الوالدين، الأصدقاء؟ ما الذي أنجز من ذلك؟

الاتصال الذي لم تجره، أردت أن تهنئ ولم تفعل، أردت أن تقول كلمة طيبة ولم تقل. كل ذلك التزامات معنوية. هي ذاتها التي تولد الالتزامات (الديون) المادية. والأصح، يعكس بعضها بعضاً.

لا تقطع وعداً أبداً!

كما يقال: كل شيء يجري، كل شيء يتغير. وعدك الذي قطعته اليوم، قد لا يمكن إنجازه غداً. الوعد - هو التزام أيضاً.

بم نصنع الالتزامات؟

ببخلنا! أي برغباتنا الزائدة عن الحد. نأخذ أكثر مما نعطي. تظهر هذه العلاقة بالعالم بنتيجة التوزيع الخاطئ لطاقتنا، والفوضى، وعدم فهم أهدافنافي الحياة.

بمجرد اختلال تبادل الطاقة مع العالم المحيط - تظهر المشاكل: في الصحة، في الأموال، في العلاقات مع الناس.

الإشفاق على شخص ما يساهم أيضاً في تكوين الديون.

تصور هذه الحالة.

تستدين امرأة من أجل زميلتها مبلغاً كبيراً من المال بالفائدة. عندما يقترب موعد إيفاء الدين، تختفي الزميلة.

- كيف ذلك، - تمتعض هذه المرأة، - قمت بعمل طيب من أجل إنسان، والآن يؤلمني رأسي - كيف أعيد النقود، وزيادة الفائدة. أين العدل هنا؟

- وما الذي دفعك لاستدانة النقود بالفائدة، من أجل شخص آخر وليس لنفسك؟ - سألتها أنا.

- أشفقت عليها، - هذا هو الجواب.

الالتزام دائماً - هو نقص الحب. الحب للذات، للآخرين، للعالم. لقد توقفت عن تحويل الحب إلى العالم من حولك. توقفت عن البناء. أنت تستهلك أكثر مما تصنع. إن الوظيفة الرئيسة للإنسان - هي الإبداع والخلق.

تنشأ الالتزامات، عندما يخضع سلوكنا للشعور بالواجب، وليس لأحلامنا العزيزة. «يجب عليك»، «يتحتم عليك». ينتج أن كل من حولك مدينون بكل شيء.

إن كلمة «يجب» تستعبد نفس الإنسان. تقيد أعماله. أصبحت أحيا لأجل أحد ما وليس لأجل نفسي. وبالتالي أكف عن كوني سيد حياتي.

لقد اقتنعت في أن البشر لا يدركون الفرق بين الشعور بالواجب وبين الشعور بالمسؤولية. والفرق هائل. والأصح - هذان مفهومان متضادان مباشرة.

في اللغة الروسية القديمة كلمة مدين تعني «ملزم»، «مذنب». في الإنكليزية القديمة dolg - «جرح». كلمة الجرح السلافية القديمة مقترنة بالعقوبة، القصاص، الاحتراق، المرض، الضربة. إذا تابعنا استقصاء مصدر هذه الكلمة فسنحصل على أن الدين - هو عقوبة، خطيئة، قصاص، ضربة، مرض، شــر، كارثة، مصيبة.

الحياة بالدين

استدانة النقود دائماً أسهل من وفائها. كما يقال، تستدين نقود غيرك، وتعطي نقودك. هذه عادة رديئة. تكونت من الاعتقاد بأننا هنا، على الأرض، موجودون مؤقتاً، أعطي لنا جسدنا لأجل مسمى، لن نعود إليه وما شابه ذلك. لذلك سوف نعيش بالدين. هذا خطأ.

في سنوات السلطة السوفيتية، تمت تربيتنا في زمنها، على الشعور بالدين[2]*. الدين أمام الأسرة، الدين أمام الوطن.

يعيش العالم الغربي كله بالدين عملياً ويعتبر ذلك طبيعياً تماماً. اعتاد الناس على وجود الديون، حتى أنهم يعتبرون أن الحياة بدونها مستحيلة.

إذا لم تكن متحكماً بحياتك، فإن أحداً آخر يتحكم بحياتك. وتشكل الديون وسيلة رائعة لذلك.

السلع بالتقسيط

عندما تشتري سلعة بالتقسيط، تدخل في الدين. يزداد رصيدك السلبي، الذي يأخذ النقود من جيبك. أنت تزيد ثراء المصرفي. يذهب جزء من حياتك على ذلك.

أجل، أنت تستعمل المتاع، الذي اشتريته بالدين، ولكن الفرح من امتلاك هذا المتاع يزول سريعاً، لأن المتاع كالمخدر، يعطي إحساساً لحظياً بالفرح، أي بديلاً عن الفرح، وليس الفرح ذاته. ويبقى العبء المالي. يمكن أن يأتي الفرح الحقيقي فقط من عملية البناء ومن تأمل ما بنيت لخيرك وخير العالم من حولك.

هل يمكنك أن تأكل تفاحة لم تنبت بعد؟ إن لم يكن تخيلاً. فكيف يمكن إذن، استخدام متاع، سيارة، لم تجن ثمنها بعملك، أو العيش في منزل لم تبنه؟ عبث.

في هذه الحالة أنت تأخذ من الأجيال القادمة وبذلك ترهن نفسك. لم تعد حراً وأولادك ليسوا أحراراً. ولم كل ذلك؟ لأنك تشبثت بالمتاع، بخيرات الحضارة.

يمكن أن استعمل فقط ما صنعت بنفسي، أو ما ترك لي الأسلاف. ولكن حتى إذا كنت استعمل ما تركه لي والدي، فإذا لم أنميه وأطوره ينفد بسرعة.

إقراض النقود بالربا

في روسيا قديماً، كانوا يحتقرون الناس الذين يقرضون بالربا، أي بنسبة فائدة. أطلقوا عليهم تسمية «جيد» أي تسمية يهود المهينة وطردوهم. ينص القرآن الكريم أن الربا - خطيئة كبرى.

إذا أقرضت بالربا - تضع الإنسان في تبعية لك. وتلك هي العبودية. وهذا خطير ليس فقط للمدين، بل وللدائن كذلك بنسبة فائدة. سأشرح لماذا. يسعى المدين على المستويين الشعوري واللاشعوري للتخلص من عبء الدين. وأحد خيارات هذا التخلص - إزالة الشخص الدائن. اختفى الشخص - زالت المشكلة. وعلى المستوى اللاشعوري يجري هجوم قوي على الشخص، الذي ندين له بالنقود.

إعادة الديون

سوف ننظر في خيارين: الأول - عندما تكون مديناً، والثاني - عندماتكون دائناً.

إذا كنت مديناً

إذا كنت في هذه اللحظة تورطت في الدين، لا تيأس. فهنالك مخرج من كل الحالات. لأننا نصنع بأنفسنا كل الأحداث في حياتنا.

على الفور ضع في نيتك: «سأعيد مبلغ كذا لأحد الأشخاص في الموعد المحدد وفي المكان المناسب مع الشكر، كي يكون الرضا مشتركاً».

والآن عد إلى ذاتك وابحث عن سبب هذه الحالة. حدد، ما الذي جعلك تصنع لنفسك الدين.

بعد ذلك كوّن طرائق جديدة لسلوكك، والمهم، أن تفهم، أن لا أحد في هذا العالم مدين بشيء لأحد. هناك فقط المسؤولية عن الذات وعن الحياة خاصتك. الدين - هو من نموذج التفكير القديم. لذلك من الضروري أن تتخلص من كل الديون السابقة لدى الانتقال إلى النموذج الجديد، وإلا فسوف تعيقك وتسبب لك المشاكل. لا يجري الحديث عن الديون المادية فقط، وإنما بالدرجة الأولى عن الديون المعنوية، الأخلاقية. ومن أجل ذلك لا بد من المسؤولية والانضباط الذاتي.

لا يحتم إعادة كامل المبلغ مرة واحدة، أعده على دفعات. عندما تعيد الديون على دفعات، أنت تعلن عن جدية نيتك. ولكن أعط الدائن علماً بذلك مسبقاً.

إذا كنت قد استدنت النقود بنسبة فائدة، امتنع عن دفع الفائدة، إذا توفرت الإمكانية.

إذا كنت دائناً

إذا كنت دائناً ولا ينوي المدينون الوفاء. حالة نموذجية. ماذا يجري في مستوى اللاشعور في هذه اللحظة؟

إذا كان أحد ما مديناً لك بنقود، فإن صورة هذا الشخص تحضر في لاشعورك وتسلب منك الطاقة، لأن المشاعر حيال المدين ليست بناءة بشكل صريح. في النفس ضغينة، كرامة مجروحة، آلام،

غضب، وأحياناً عدوانية ملموسة تجاه هذا الشخص.

روى لي أحد مرضاي هذه الحادثة.

- منذ عدة سنوات أقرضت أخي الشقيق مبلغاً معيناً من المال. أعطاني نصفه، ولا ينوي أن يعطيني النصف الآخر بكل صراحة. بعد بعض الوقت ظهرت لدي أفكار غريبة عن موت أخي. بما أنني أعرف ماذا يجب أن أفعل في مثل هذه الحالات، توجهت إلى لا شعوري وطرحت سؤالاً: «لماذا أحتاج موت أخي؟».

تعرف، يا فاليري فلاديميروفيتش، ما هو الجواب الممتع الذي استلمته! إن القضية في كون أخي عازب وفي حالة موته ستعود كل ممتلكاته لي. ليس لديه الكثير بالطبع، ولكن لديه بعض الممتلكات.

تبين أن هذا الجزء من اللاشعور كان يهتم بي، بإعادة المال إلي، ولكن من خلال موت أخي. هذه المعلومات، أقول الصدق، أذهلتني. لقد فهمت أننا كثيراً ما نتمنى موت أقربائنا. ولا نفهم ذلك. وبعد ذلك ندهش: من أين تأتينا المشاكل في الصحة!

بعد هذا التواص مع اللاشعور فهمت الكثير. سامحت أخي بالجزء المتبقي من الدين وتمنيت له طول العمر.

تذكر قانون: حيث يذهب الفكر - تذهب الطاقة، وحيث تذهب الطاقة - يذهب الدم. لا يكفي أنك أعطيت نقودك، فإنك تعطي روحك أيضاً، طاقة حياتك إلى صورة هذا الشخص. بذلك تضعف أنت. عدا عن ذلك، ترجع إليك العدوانية اللاشعورية لا محال، لأن هذه الصورة موجودة في لا شعورك.

إذن ما العمل؟

كل شيء بمنتهى البساطة!

قبل كل شيء، كوّن نيّة: «في الزمن المناسب والمكان المناسب، سأعيد النقود التي أقرضتها لذلك الشخص، بأنسب طريقة بالنسبة لذلك الشخص وبالنسبة لي».

والآن هذه النقود ستعود إليك حتماً، ولكن كيف - دع عقلك الباطن يخترع الوسيلة. كلفه بهذه المهمة.

ولكن لم ننتبه بعد. أهم شيء الآن!

سامح المدين بدينه، أي أهد له هذه الهدية. أهده الدين.

إذا لم يعيدوا لك الديون، لا تطالب استعادتها. خذ المسؤولية على عاتقك. استخلص من ذلك درساً. عندما أخذت منك النقود قرضة، خلصك الكون من النقود. وهذه أكثر الطرق رحمة للفصل عن النقود. كان من الممكن أن تضيعها، ومن الممكن أن تسرق منك، أو قد تواجه مشاكل في الصحة. ذلك الشخص، الذي استدان منك، في الواقع، أنقذك. سامحه بهذا الدين، اشكره على الدرس واعمل له هذه الهدية. إذا كنت تعرف عنوانه أو هاتفه، فأخبره حتماً بقرارك.

سألتني إحدى النساء في الندوة:

- وهل يمكن أن أفعل ذلك فكرياً، بحيث لا يعرف المدين أنني قد سامحته بالدين؟

- ولكن ينتج عندئذٍ، أنك في قرارة نفسك تحتفظين برباط الدين والنقود الهدية هدية. حتى لو اختفى الشخص في مكان تجهلينه، في كل الأحوال من خلال المعارف يجب أن تخبريه بذلك. يمكن الإهداء فكرياً فقط في حالة عدم وجود أي اتصال مع المدين.

إذا لم تسامح الشخص بالدين، يعني، أنك تأخذ نفسه. فعليه أن يضعشيئاً كرهن. وهل تحتاج لنفس شخص آخر، في حين لم تستوضح إلى النهاية نفسك أنت؟

عندما تسامح بالدين، يتحرر في لاشعورك، في نفسك مكان لأشخاص جدد ونقود ومعارف جديدة. والطاقة، التي استهلكنها في محاولات استعادة الدين، تعود إليك. بإعطائك الحرية للآخر، تتحرر أنت من زيف هذا العالم ومن التعلق بالأشياء.

هاكم مثالاً من ندوة.

امرأة سامحت صاحبتها بدين، سارت أعمالها صعوداً.

بعد شهر واحد، تلقت نقوداً تفوق بكثير مبلغ الدين. وبدون جهود خاصة.أي أن النقود عادت إليها فوراً بعد أن كفت عن توتير ذاتها والكون. عدا عن ذلك، فقد عادت العلاقات مع ذلك الشخص المدين إلى الحالة الطبيعية.

مثال آخر:

- أنت تعرف، - روى لي رجل، - عندي حالة لافتة جداً. كان أحد معارفي مديناً لي بمبلغ من النقود. اتصلت به وقلت له، أنني أقدم له هذه النقود هدية، وأنه بإمكانه ألا يعيد النقود.

في اليوم التالي، يأتي صاحبي ويعيد كل النقود. وكان خائفاً. قلت له،أن هذه هديتي من كل قلبي، واستندت إلى كتبك، وقد طمأنه ذلك قليلاً. ولكنه مع ذلك ترك النقود وذهب. كيف سأتعامل مع هذا الشخص الآن؟

- قيم ذلك هكذا، ردّ الكون على هديتك بمثلها.

هاكم مثالاً آخر، أطلعنا عليه أحد المشتركين في إحدى الندوات.

- كان أحد معارفي مديناً لي بمبلغ معين من المال. سامحته بالدين، اتصلت به وأخبرته بهديتي. سارت أعمالي على نحو أفضل حقاً. وعوضت النقود بسرعة.وبعد شهر يأتي ذلك الشخص ويطلب من جديد. ما العمل؟

قلت له: «يا فاسيلي، أهديتك مبلغاً محترماً من النقود، ولم يُجْدك نفعاً في تكوين ثروة، هذا يعني، غباء من طرفي أن أكرر الشيء نفسه. لن أعطيك نقوداً علماً أنني أتمنى لك أحسن الأمنيات».

هل تعرف، إنه لم يغضب. وبعد مضي بعض الوقت اعترف لي: «سيرغي، هل تعرف، أنني ظننتك قد فقدت عقلك عندما شطبت ديني. قلت في نفسي، فلأجرب ثانية فربما كان مجنوناً ويعطيني نقوداً مرة أخرى. ولكن تبيّن أنك طبيعي. وأشكرك جزيل الشكر على تلك الهدية!».

هل نعطي أم لا نعطي؟

هل نأخذ أم لا نأخذ؟

هنـــا يكمن السـؤال!

إذا جاءك أحد يطلب شيئاً ما، فكر ملياً. آن الأوان لكي تعطي العالم شيئاً ما. ولكن ماذا؟ يمكن أن تعطي فقط ما لديك. وما الذي لدينا بوفرة غير متناهية؟ الحب، الفرح! ابدأ بإهدائهما للناس.

إذا كان لديك نقود فائضة، فأعط نقوداً، ولكن ليس ديناً! أعط دون غرض، لكي لا تتألم فيما بعد من الانتظار والشك. أي قدمها هدية! سواء إن كان سيعيدها أم لا. ما الفرق الآن؟! ساعدت شخصاً ليعمل عملاً طيباً.

إذا لم تستطع أو لم ترد أن تعطي نقوداً، فوضح أنك لا تعطي ديناً، وأنك لا تستطيع إهداء هذا المبلغ في الوقت الراهن. ولكنك مستعد أن تقدم عوناً بشيء آخر.

عادة يقول الناس «نعم» أو «لا»، وهم خائفين أن لا يعيدوا نقودهم لهم. في هذه الحالة يكون في النفس - الخوف. لن تكون هذه النقود مفيدة.

ولذلك مهم جداً ما هي المشاعر والصور لديك في النفس.

من الممتع جداً مراقبة رد فعل البشر، عندما تهديهم نقوداً.

جاءني ذات يوم أحد معارفي يطلب ١٠٠ دولار ديناً لمدة شهر واحد. في تلك اللحظة لم يكن يسبب إهداء مثل هذا المبلغ أي إزعاج لي.

- أنت تعرف، - قلت له، - أنا لا أعطي نقوداً بالدين. مبدئياً، لا أريد أن يكون الناس تابعين لي بأية طريقة.

- يعني، «لا»، - قال مستسلماً وتوجه نحو باب الخروج.

- بل يعني، «نعم»، - قلت أنا. - سوف أقدمها لك هدية!

حدث فاصل. يبدو من نظرته، أن صاحبي يحاول أن يدرك شيئاً من كلماتي، يفهم.

- أنت بحاجة للنقود، - تابعت أنا. - وهي موجودة معي وسوف أعطيك إياها، ولكنني سوف أعطيك هكذا ببساطة، أي أنني سوف أهديها لك.

- حسناً، - وافق هو،- أنا أقبل هديتك. شكراً جزيلاً لك! وبعد شهر سوف أقدم لك هدية أيضاً.

بعد شهر بالضبط جاء صاحبي وأهداني كتاباً ممتعاً، ووضع فيه ورقة من فئة ١٠٠ دولار.

إذا احتجت للنقود، لا تتعجل بالاستدانة. اسأل نفسك مرة أخرى، وهل ذاك الذي أريد النقود لأجله ضروري لهذا الحد. لقد أصبحت تعرف، أن النقود في هذه الحياة لا تقرر شيئاً. إنها مجرد وسيلة. يقرر البشر. وطالما الوسيلة غير متوفرة، فإنك في أعماق نفسك إما غير مستعد لامتلاك ما تطلب النقود لأجله أو أنه لا لزوم له بتاتاً، لأنه قد يؤذيك.

ما زلت أذكر منذ بضعة سنين أنني رفضت إقراض قريبي نقوداً. لاحقاً شكرني:

- هل تعرف، أنني شاكر لك جداً. فأنت عندما رفضت إقراضي النقود، أنقذتني بالمعنى الحرفي للكلمة. تكمن القضية في أنني قررت مع صاحب لي أن نستثمر نقوداً في أحد الأعمال. حينذاك استطاع هو تأمين النقود. رهن شقته مقابل قرض. أما أنا - فلا. أنت رفضت، والآخرون - كذلك، والشقة مسجلة باسم زوجتي، وقد أثارت فضيحة بهذا الشأن. «أنت ماذا؟! - صرخت زوجتي - تريد أن تجعلنا مشردين في العالم!». عموماً، تبيّن أن هذه الشركة مفلسة وبعد شهر بقي صاحبي بدون المال وبدون الشقة.

هنالك نقطة لافتة أخرى. عندما تستدين نقوداً، فإنك تعطي بدلاً منها نفسك (إذا لم ترهن ممتلكات) حسب قانون انحفاظ الطاقة. بالمناسبة إذا رهنت ممتلكاتك، فإنها منذ لحظة الرهن، لم تعد ملكك ويتحكم بها شخص آخر. مما يعني، ازدياد اضطرابك الداخلي. وهذا يضعفك.

لنستخلص بعض النتائج.

كلما ازداد الحب والاحترام في الإنسان لنفسه وللعالم من حوله، نقصت الديون في حياته.

لا أحد يدين بشيء لأحد. كلنا - وحدة متكاملة. من هنا تصبح المسلمة التالية مفهومة: «كلما أعطيت أكثر، أخذت أكثر».

في العموم يوجد لدى الإنسان كل ما هو ضروري. وقد وُهب له ذلك منذ ولادته. فلماذا، إذن، نطلب كلنا شيئاً ما؟ كل شيء قليل عندنا. نطلب من الأهل مرة، ومن الدولة مرة، ومن الله في صلواتنا. نأخذ من الطبيعة ولا نعيد. وندين من يطلب الإحسان. أليسوا انعكاساً لنا؟

إذا لم تكن النقود كافية لأمر ما، فهذا يعني، أنك لا تستخدم احتياطاتك بكامل حجمها. توجّه إلى ذاتك. في كل منا يستتر مصدر ثروة لا ينتهي. علماً أنه يوجد هنا ما يبدو من النظرة الأولى أنه تناقض. كلما أخذت أكثر من هذا المصدر، تزداد الثروة هناك. أي أنه كلما أعطيت أكثر يزداد أكثر. ولكن يوجد شرط واحد. يجب أن تفعل ذلك بنوايا صافية، بحب.

وخلال ذلك، لا، لأية ديون، انتبه!

2 * كلمة الدين - «دولغ» بالروسية: تعني الدين وتعني الواجب - والمعنيان متقاربان جداً.

الأسعار

والآن دعونا نتحدث عن الأسعار. هذا أحد الموضوعات المفضلة عموماً عند من نسميهم سكاناً. ما هو السعر؟ كيف تتشكل الأسعار؟ لماذا ترتفع بلا توقف؟

تذكرون، علمونا في الماركسية، أن سعر السلعة يتشكل من كلفة صناعة السلعة زائداً الربح. ولكن هذا في الماركسية، ولكن كيف تجري هذه العملية في الحياة؟

مثلاً، في عام ٢٠٠٣ كان عندنا في القرم محصول الخضار والفواكه وفيراً. وبالتالي كانت الأسعار في السوق أخفض بمرتين أو ثلاث مقارنة بعام ٢٠٠٢. ولكن الكلفة كانت ذاتها تقريباً في العامين. فقط في سنوات السلطة السوفيتية، كانت الأسعار ثابتة، كان يجب على الكولخوز بغض النظر عن وفرة المحصول أن يبيع أو أفضل بعد، أن «يسلم» الدولة إنتاجه بسعر ثابت.

تصور الآن أن ربطة عنق من فيرزاتشي بسعر ٣٠٠ دولار. أيعقل أنها تساوي هذا المبلغ؟ أجل. هذا هو سعرها. لأن المنتج ضمّنها صورة معينة ولذلك يوجد طلب على هذه الربطات. يعتبر ارتداء ربطات عنق من فيسبوتشي - أنه هيبة وعلامة الذوق الحسن. ولكن بالنسبة لي شخصياً ربطة العنق - رمز الطوق على العنق. لذلك لا تلزمني بتاتاً، حتى بدون ثمن.

بهذه المناسبة توجد طرفة جميلة.

تلاقى شخصان من الروس الجدد في باريس. أحدهما يتفاخر أمام صاحبه:

- انظر، اشتريت ربطة عنق من غوتشي بمئة دولار.

- كم أنت حاذق، - أجاب صاحبه. - في الشارع المجاور تباع مثيلاتها بألف دولار.

أي أن السعر - نتيجة نسبة العرض والطلب. سعر السلعة لا يتحدد بماذا وكم كلف إنتاجها، بل بالطلب على السلعة لدى المستهلك. عدا عن ذلك، الطلب على السلعة وثيق الصلة بفائدتها ونوعيتها وشخصية منتجها.

يعتبر أن السلع والخدمات في السوق تتحدد أسعارها تلقائياً. ولكن هذا يبدو كذلك فقط من النظرة الأولى لغير العارف. السوق - هو تجمع الناس: المنتجين والمستهلكين. لذلك يستطيع الناس أن يؤثروا بفعالية على مسار الأحداث، على تشكيل العرض والطلب.

على سبيل المثال، تنبأ الملياردير المعروف سوروس في إحدى المقابلات التلفزيونية بانخفاض بعض الأسهم وارتفاع أخرى في البورصة. بعد هذه المقابلة أسرع مالكو الأسهم والسماسرة لينفذوا ما خطط له مسبقاً سوروس. ينتج أنه لم يتنبأ بالوضع في السوق بل صنعه.

في الآونة الأخيرة، مع تطور الدعاية، يمكن عموماً تشكيل طلب مسعور على سلع تافهة تماماً ولا فائدة منها. تذكروا «تاماغوتشي»، «إيو- إيو»، والدمية باربي وغير ذلك. لماذا يكون ذلك ممكناً؟ لأن السواد الأعظم من الناس تحت تأثير التنويم المغناطيسي ولا يفهمون بتاتاً جوهر الظواهر الجارية.

من هو الزومبي؟[3]* إنه الشخص الذي سلم إرادته لآخر. من السهل السيطرة على مثل هذا الإنسان،

خصوصاً من خلال وسائل الإعلام الجماهيرية. راقبوا الناس من حولكم وأنفسكم، وستدركون أن كلماتي ليست فارغة من المضمون. لذلك بالذات أريد من خلال كتبي وتدريباتي إيقاظ الناس، ومساعدتهم لتحرير فكرهم وإرادتهم.

لماذا تنخفض أسعار بعض السلع؟ بسبب ظهور تكنولوجيا جديدة. مثلاً كانت أوائل أجهزة الفيديو تساوي أكثر من ألف دولار، وفي بلادنا كان من الممكن شراء سيارة مقابل جهاز فيديو. وقد انخفض سعرها الآن عشر مرات، لظهور أجهزة DVD. وهذه عملية طبيعية.

ولكن الأسعار المنخفضة ليست خيراً دائماً. السعر المنخفض للسلعة يؤدي في نهاية المطاف إلى انخفاض الاهتمام بإنتاج هذه السلعة، إلى انخفاض الجدوى الاقتصادية. تصبح الأرباح من بيع هذه السلعة ضئيلة، وهذا يعني لا يجدر إنتاجها.

في سنوات السلطة السوفيتية خفض المسؤولون عن قصد أسعار بعض السلع، خصوصاً المنتجات الزراعية والحيوانية، لكي يبقوا العمال والفلاحين في حالة من الرضوخ، كالعبيد. كانت أسعار الحبوب والحليب والبطاطا وغيرها من المنتجات أقل من سعر الكلفة. أدى ذلك إلى النقص الدائم في كل شيء، إلى الطوابير اللامتناهية. إلى المساواة القسرية، وفي نهاية المطاف - إلى انحطاط البشر والإنتاج بالكامل. يجب أن يحصل الإنسان على أجر محترم لقاء عمله، يجب أن يحصل على ربح.

لماذا ترتفع أسعار بعض السلع؟ كما تكلمنا فيما سبق، تتحدد الأسعار بواسطة الطلب على السلعة ومدى الاستفادة منها. ولكن ليس فقط بذلك. من المهم أيضاً، الحالة النفسية الداخلية للشخص المنتج للسلعة، والذي يبيعها ويشتريها.

لقد لاحظت خصوصية واحدة. عندما يحترم الإنسان ويقدر نفسه وعمله، يتعامل بالطريقة ذاتها مع الآخرين. تكون النقود لديه كافية وتعامله مع الأسعار هادئ وسليم.

توجد الفوضى وعدم الوضوح في الأسعار،حيث يوجد الطمع الإنساني والخوف والحماقة. إذا قمتم بتربية الاعتدال والهدوء والحكمة في ذاتكم بما في ذلك الحكمة المالية، ستجدون دائماً السلعة التي تحتاجونها بنوعية رائعة وسعر جيد.

3 * هو الشخص الذي فقد السيطرة على نفسه وجسده، ويقوم بإطاعة الأوامر التي توجه له، لأنه يقع تحت تأثير قوي من معتقدات أو عبادات أو هوايات مدمرة.

في البحث عن الكنز

انقضت ساعة وسيارتنا الجيب تسير بسرعة في شبه جزيرة خالكيديكي في فردوس اليونان الغامض، كما يسميها اليونانيون أنفسهم. تسرع إلى المكان الذي يفترض أن الكنز مدفون فيه،وربما أحلامنا أيضاً.

خالكيديكي - شبه الجزيرة العظيمة - تذكر برمح ثلاثي الشعب يخترق بحر إيجة. في الزمن الغابر كانوا يؤمنون بأن هذه الأماكن الصخرية الوعرة المسالك كانت موطن العمالقة الذين كانوا يصارعون الآلهة.

كاساندرا - «الإصبع» الذي في أقصى الغرب والأقرب إلى سالونيك، سمي على شرف معاصر الإسكندر الأكبر وأحد قادته الاستراتيجيين، ولاحقاً وريثه - كاساندر.

سيتونيا - «الإصبع» الأوسط من شبه الجزيرة. تأتي تسميته من اسم ابن الإله بوسيدون - سيتون.

آفون - «الإصبع» الأخير والأجمل. شبه الجزيرة هذا يسكنه في الأغلب الكهنة والنسّاك. أصبح هذا المكان جنة روحية للأرثوذكسية. منذ أكثر من ألف سنة في عام ٨٨٥، أعلن الإمبراطور البيزنطي فاسيلي الأول أن آفون مكان خاص لإقامة الكهنة والنسّاك حصراً. الجبل المقدس آفون يرتفع بشكل ساحر فوق البحر ٢٠٣٣ متراً. سميت باسم العملاق آفون الذي تقول الأسطورة أنه عندما استشاط غضباً انتزع الصخرة الهائلة، في محاولة لقتل الآلهة بها.

اقتربنا كثيراً من المكان المنشود حسب كلام انيستيس. ازداد عدد أفراد فريقنا. إضافة إلي وفالنتينا وياكوف، ركب في السيارة يانيس وكريستوفر. يانيس صديق أنيستيس ويساعده منذ فترة طويلة في البحث عن الكنز. وهو شاب فتي قوي البنية. يبدو من مظهره - طيباً وهادئاً.

كريستوفر متقدم في السن. يبدو من مظهره في حوالي الستين من عمره، يمكن أن نسميه منقباً بالوراثة عن الكنوز، لأن أباه بانايوتيس وجد كنزاً بالفعل في حين من الدهر. أخبرتني فالنتينا بهذه القصة منذ البارحة.

- اسمع، كيف حدث ذلك، - بدأت فالنتينا روايتها. - لأنيستيس صديقة اسمها ماريانا. أنت تذكرها، جاءت إلى عيادتك في رحلتك السابقة. كان جدها بانايوتيس منذ أن كان شاباً في السجن مع أحد المحكومين بالسجن المؤبد، وقد أخبر بانايوتيس، لأنه كان طيباً، أن في مكان كذا يوجد كنز مدفون. والأصح، كنزان.

- كما في رواية دوما «الكونت دي مونت كريستو»، - أنا قاطعت فالنتينا.

- بالضبط، - وافقت هي. - حسناً، اسمع بعد. خرج الجد من السجن بعد بضع سنين ووجد أحد الكنزين، ولم يجد الثاني. وقد رأت ماريانا رؤيا عدة مرات. في هذه الرؤيا كانت تأتي جدّتها إليها وتخبرها عن الكنوز.

ظنت ماريانا أن تلك مجرد هلوسات. لم تكن تعرف قضية جدها.

أما والد ماريانا كريستوفر كان يعرفها ويبحث عن الكنز الثاني منذ فترة طويلة. وعندما قصّت

ماريانا على أبيها رؤاها، هو قفز من مكانه. وقال لها أن تسأل جدّتها في المرة القادمة، أين الكنز الثاني.

في اليوم التالي راودت ماريانا الرؤيا من جديد، وسالت الجدّة عن الكنز. قالت الجدّة: «أنتم تعيشون عليه». - «ماذا يعني - نعيش عليه؟» - سألت ماريانا. «هذا يعني، - أجابت الجدّة - الكنز مدفون تحت البيت».

تصور، - قالت فالنتينا مع بعض التوتر، - الكنز تحت بيتهم. عموماً نصف اليونان يعيشون فوق الذهب ولا يعرفون بذلك.

- ولماذا لم يستخرجوه؟ - سألتها.

- يجب تحديد المكان بدقة، لن يهدموا كل المنزل! علاوة على أن رؤيا ماريانا قد تكون خادعة. قد تكون الجدة قد قررت المزاح أو الانتقام. تبيّن أن الجدة كانت، كما يقال، مشوشة قليلاً عقلياً. وفي سنواتها الأخيرة فقدت الذاكرة كلياً.

- عدا عن ذلك، - أضفت أنا، - ماريانا ذاتها، على ما أذكر، امرأة هستيرية قليلاً. أنا شخصياً لم أكن لأعتمد على رؤياها.

- أجل، - وافقت فالنتينا، - لديها بعض المشاكل في الصحة النفسية، لاحظت ذلك أيضاً. ولكنها مرهفة الحس، وقد كانت لديها لحظات من الرؤيا التنبؤية عدة مرات. - في العموم، - تابعت فالنتينا، - كريستوفر الآن مشغول، كيف يستخرج الكنز من تحت المنزل. وقد فتش هو وأنيستيس القبو بواسطة النواس والجهاز. ولكن كاشف الألغام والنواس يدلان في كل مرة على مكان جديد بفارق مترين أو ثلاثة أمتار. يقول أنيستيس، أن هذا الجهاز أصبح قديماً، ويريد أن يشتري جهازاً جديداً أكثر حساسية من روسيا. سوف يبدأ بالحفر فور شرائه.

توقفت سيارة الجيب في الغابة بالقرب من الطريق الترابية.

قال أنيستيس شيئا ما باليونانية. ترجمت فالنتينا لي:

- «انتظروني هنا، - سأذهب إلى الاستطلاع». اسمع، - قالت فالنتينا، - لدينا فرقة فدائية حقيقية. فكلنا أبناء الفدائيين اليونانيين.

- إنها وراثة، - قلت أنا مستنتجاً.

عاد أنيستيس بعد دقيقة وقال، أن كل شيء على ما يرام.

- لم كل هذا الحذر؟ - سألت أنا بسذاجة.

- كيف إذن، - قالت فالنتينا بجدية. - بالقوانين اليونانية يمنع البحث عن الكنوز بدون موافقة خاصة. من أجل ذلك يمكن أن نتعرض لغرامة كبيرة أو حتى لحكم بالسجن.

- لماذا لا تحصلون على هذه الموافقة؟

- إنها باهظة الكلفة. وإذا لم نجد كنزاً هناك - تضيع النقود عبثاً.

اقتربنا في السيارة من البئر وأنزلنا العدة اللازمة. قاد يانيس السيارة إلى عمق الغابة كي لا نُرى من الطريق.

- سوف أتأكد مرة أخرى من كل شيء، - قال أنيستيس وأخرج نواسه.

شكل النواس غير عادي. لم أر مثله من قبل. كان ذلك أنبوباً من الألمنيوم بطول ٤ سم وبقطر ٥ سم. يتصل الأنبوب بنابض. أمسك أنيستيس النابض بكلتا يديه، وأخذ الأنبوب يهتز تارة إلى أعلى - أسفل، وتارة إلى اليمين - يسار، ومرة على شكل دائرة. في البداية ابتعد عن البئر لمسافة كبيرة، وكان الأنبوب ثابتاً عملياً. وبعد ذلك أخذ يقترب أكثر فأكثر، وأخذت اهتزازات النواس تشتد. سار حول البئر، وقد ضغط النابض على مستوى النطاق (أسفل الخصر)، وأخذ الجهاز بالتأرجح في مختلف الاتجاهات، واهتزازاته تضعف تارة وتشتد أخرى. فجأة ظهرت لدي صورة غير عادية.

لم أطق صبراً وسألت فالنتينا:

- فالنتينا، انظري من فضلك، بم يذكرك كل هذا؟ هل أنا وحدي «مختل»؟

- اسمع، - قالت هي، - هذا يشبه المهر المخصي الذي يجري خلف الفرس ويهز...

أنا وفالنتينا ضحكنا لفترة طويلة، وحرصنا أن يكون ضحكنا بدون ضجة قدر الإمكان.

بعد أن مشى حول البئر بهذا الشكل، أخذ أنيستيس كاشف الألغام، وضبطه على التردد اللازم وأخذ يستقصي الفسحة على يسار البئر. لدى الاقتراب من مكان محدد كان الجهاز يصدر الصوت المميز. ما إن يبتعد أنيستيس عن هذا المكان، ينقطع صوت الجهاز.

- هذا هو المكان! - قال أنيستيس بلهجة الفوز، وأشار إلى بقعة غير كبيرة على بعد ثلاثة أمتار إلى اليسار من البئر. - سنحفر هنا.

تناول كريستوفر منجلاً (ماتشيتي) وأخذ يقطع شجيرات الورد البري، التي تعيق الاقتراب من المكان المطلوب. أخذ كل من يانيس وياكوف رفشاً وأخذا بحفر الأرض. كان الحفر هيناً، لأن الأرض رملية. وقفت فالنتينا وأنيستيس على المنحدر. عندما تعب يانيس وياكوف، أخذت أنا وكريستوفر مكانهما. سار العمل بسرعة. كبرت الحفرة، وحتى الآن لم نحصل على أية نتائج.

فجأة صرخ كريستوفر صرخة خافتة. من الواضح أنه وجد شيئاً ما. جاء الجميع إليه. في يده كانت قطعة نقد نحاسية، وهو ينظفها بحنان من التراب.

- قطعة النقد يونانية، - قال أنيستيس متخذاً شكل العارف، - على الأرجح، من فترة بداية القرن العشرين. هذه إشارة طيبة. لنتابع الحفر.

عملت الرفوش بنشاط أكبر. تفقد أنيستيس الحفرة مرة أخرى بواسطة الجهاز وقال، أن علينا أن نحفر إلى اليسار قليلاً.

بعد خمس دقائق جاء دوري لأصرخ. صدر من الرفش صوت مكتوم واصطدم بشيء ما صلب. أسرع إليّ يانيس وساعدني في إخراج شيء ما مستوي. تبيّن بعد ذلك أنه قطعة فخار من جرة.

قال أنيستيس شيئاً ما باليونانية وأخذ يحفر بنفسه.

بعد عشر دقائق استخرجنا من الحفرة عدة قطع فخارية صفراء متسخة، كانت حينها تعود لجرارٍ كبيرة بسعة خمسة - سبعة ليترات. ولكن لم يكن هناك أية كنوز.

- كان هنا ذهب، - قال أنيستيس، - ولكن أحد ما قد أخذه.

- يحتمل أنه لهذا السبب كان صعباً على ياكوف أن يرى شيئاً - افترضت فالنتينا.

- بالضبط، - قال ياكوف. - لقد أتتني الآن فكرة. إن ذلك الرجل الذي دفن الكنز جاء إلى هنا بعد فترة من الزمن واستخرجه. فليس عبثاً كانت لدي تلك الرؤيا.

حاول كريستوفر متابعة الحفر قليلاً، ولكن بدون حماسة واضحة.

كان واضحاً للجميع أن آخرين قد استخرجوا الكنز قبلنا.

- غريب، - قال انيستيس، - لماذا يشير الجهاز إلى وجود كنز مدفون؟ لا يعقل أن يتحسس الجهاز على قطعة نقد واحدة من النحاس.

- هذا الجهاز عالي الحساسية، - قلت أنا، - إنه يستجيب لأفكار الشخص الذي يستخدمه، وفي هذه الحالة لديك أفكار عن وجود الكنز. وكانت الرغبة قوية في إيجاده. توجد هذه المقولة عند الفيزيائيين: «تتعلق نتائج التجربة بتوقعات الشخص القائم بالتجربة».

ترجمت فالنتينا.

- ربما، - قال أنيستيس. - ولكن لا بأس، عما قريب سوف يجلبون لي من روسيا جهازاً آخر بألفي دولار. وعندئذٍ سوف نرى. في كل الأحوال نحن قريبون من الهدف. لدي أيضاً مكانان أكيدان.

جمعت فرقتنا الفدائية العدة وتوجهت نحو السيارة.

طوال طريق العودة ناقشنا اليوم الذي انقضى. تبادلنا الانطباعات ووضعنا خططاً للمستقبل. الشعور حسن لدى الجميع. والمزاج كان رائعاً. وعدنا إلى البيت في المساء المتأخر.

هكذا - قالت فالنتينا عندما صرنا في البيت - جئت لتقيم ندوة، فأصبحت باحثاً عن الكنوز. بالمناسبة عن الندوة. غداً عليك أن تخطب في الناس وعليّ أن أترجم. يجب أن نستريح كما ينبغي.

«أجل، سفرتي هذه لم تكن عادية، - فكرت، وأنا استغرق في النوم.- هب أننا لم نجد الكنز، ولكن عملت عملاً بدنياً في الهواء الطلق. إضافة إلى الرومانسية. سيكون لدي ما أرويه لدى عودتي إلى بلدي وقد أكتب كتاباً عن ذلك».

مصادر الواردات النقدية

أيها القارئ العزيز اسمح لي أن أطرح سؤالاً غير متواضع وساذج إلى درجة ما: «هل أنت بحاجة للنقود؟»

إذا لم تكن متشرداً وتعيش في الغابة، فأنت بحاجة إلى النقود فعلاً.

ولكن من أين تأتي بها؟ وما هي، في العموم، مصادر الواردات النقدية الموجودة؟

عندما ناقشنا موضوع النقود، شكلنا فكرة - نيّة: «تأتي النقود إلى حياتي بسهولة وبطرائق مختلفة. بقي علينا الآن أن نستعرض سبل وطرائق ورودها إلى عالمنا.

في كتاب ر. كيوساكي الرائع «ربع التدفق النقدي» توصيف لمصادر الحصول على الأموال النقدية الأربعة الأساسية. كتاب رائع بالفعل وقريب جداً بروحيته من نموذج الوعي الجديد.

هاكم مخططه:

العمل المأجور	امتلاك مصنع
العمل الفردي	الاستثمارات

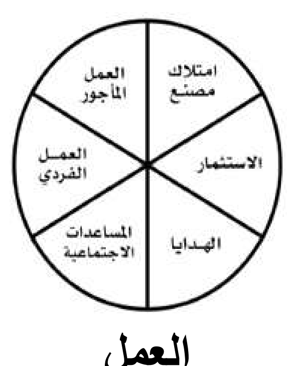
أنا أضفت إلى هذا المخطط مصدرين آخرين، لم يذكرهما ر. كيوساكي. هما - المساعدات الاجتماعية (بما فيها الراتب التقاعدي)، وهدايا الكون، بصفتها أهم هذه الموارد.

نتج لدي هذا المخطط:



حدد، في أي قطاع (أو قطاعات) توجد أنت. ضع جرداً لمداخيلك.

سوف نبحث بالتفصيل في هذا الكتاب كل مصادر الواردات النقدية الستة.



العمل

للبداية نبحث في مصدر ومعنى هذه الكلمة.

في الروسية القديمة كلمة «روبوتا» عمل تعني «عبودية»، «أسر». وهذا مفهوم حتى لغير العارفين. إن جذر هذه الكلمة الروسية هو «عبد»، يعني، «الوجود في العبودية». «العبد» في عموم اللغات السلافية يعني - «ضئيل»، «ضعيف»، «عاجز»، «يتيم».

«orbus» اللاتينية تعني «المحروم من شيء ما»، «المتيتم».

الأساس الجذري الهندوأوروبي «orbh» له المعنى ذاته عملياً.

عندئذٍ قد تكون كلمة كدح «ترود» أفضل؟

لنتأكد من ذلك.

الأساس الجذري لهذه الكلمة مكافئ للأساس في كلمات: مرض، جثة، تسمم.

في اللغة الروسية القديمة هذه الكلمة «صعوبة»، «اضطراب»، «هم»، «عذاب»، «حزن»، «مرض».

كما نرى، تحمل هذه الكلمة في ذاتها صورة غير مريحة الوجه أيضاً.

إذن ما العمل؟ كيف اسمي ما أزاول؟

توجد عدة خيارات:

- الأمر المفضل؛
- الإبداع، الخلق؛
- مساعدة الناس؛
- تحقيق الحلم.

يمكنك أن تخترع خيارك. في العموم، لا يهم كيف يسمى نشاطك. المهم هي الصورة، التي تقف وراء هذه الكلمة. لأن الصور تتحكم بالعالم.

إذا تلقى الطفل منذ نعومة أظفاره صورة سلبية لعمل والديه، يحدث الانفصال على مستوى

اللاشعور. قد يتجلى ذلك في الوهن، الكسل، عدم الرغبة في الدراسة، غياب العمل في المستقبل.

هيا احكم بنفسك، أية صورة يمكن أن تتكون لدى الطفل، الذي يرى الوجوه الحزينة للكبار المسرعين إلى العمل. «ينتفض» الوالدان من الفراش على صوت المنبه. لا يجدان الوقت للتواصل مع الصغير. إنهما مستعجلان. ولكن لماذا؟ لأن ما يسيرهم هو الخوف. الخوف من فقدان هذا العمل. إذن فما الذي يكون مكتوباً على وجهيهما؟ وما هي مشاعرهما في هذه اللحظة التي ينقلانها لأولادهما؟ وفي المساء، بعد العودة من العمل، يضطجعان على الديوان أمام التلفزيون، متعبين، منهكين يحتسيان الجعة. ومن جديد لا وقت للتواصل. أما في العطل «يجب الابتعاد عن العمل كلياً»، نسيان الذات. كيف تبدو لكم هذه الصورة؟ إنها كابوس! ولكنها بالنسبة للكثيرين - هي الحالة الطبيعية.

اللافت، أن كثيراً من الناس عندما يعودون من العمل إلى البيت مساءً، ينطقون أو يفكرون عادة بجمل مثل: «أخيراً تحررت!» أو «تخلصت من الأعمال». وما أقوله أو أفكر به يعبر عن حالتي الداخلية. حالة انعدام الحرية، أي العبودية.

بالمناسبة، ألم يخطر في بالكم أبداً، لماذا يعيش الأطفال بسهولة فائقة ولا يتعبون عملياً؟

هذا لأنهم لا يعملون!

- ما العمل، إذن؟ - تسألون. - فلا بد من العيش بشكل ما. ولا بد من جني المال بشكل من الأشكال.

أولاً، بشكل ما لا يجوز العيش. بشكل - ما - هذه ليست حياة وإنما هي محاولة البقاء. أي أنه خروج من الحياة. هذه الحياة نادرة الفرح تحصل بالذات لأنكم تعطون الجزء الأكبر من وقتكم ومن طاقتكم الحياتية للمال والمتاع.وقد بحثنا ذلك في بداية الكتاب.

ثانياً، من الضروري تغيير الصورة، نمط حياتكم، وبالتالي نمط نشاطاتكم أيضاً، لأن نشاطاتكم - هي الجزء الأكبر من حياتكم.

تصوروا الآن التالي: ينهض الأهل مع أولادهم في الصباح فرحين سعداء يغنون الأغاني. يخرجون إلى أرضهم، يلقون على الكون التحية، يسيرون فيأرضهم الموروثة، يقطفون الثمار التي تروق لهم. يغتسلون في النهر أو مجمع للماء. يصنعون بستانهم. فردوسهم الرائع معاً. بالذات معاً. وعندما يسأل الطفل أمه: «ماما، إلى أين يتهيأ أبي أن يذهب؟ ألا يستمتع بصحبتنا؟» - تجيب الأم بهدوء: «ما الذي تقوله يا بني، كلنا بحال حسنة جداً، إلا أن في هذا العالم يوجد أناس آخرون، يعانون من المرض، ويشعرون بالحزن، ولا يمكنهم أن يجدوا نفساً ذات قربى. وأبوك يذهب لمساعدة هؤلاء الناس. إنه يقوم بعمل حسن وطيب. إنه يريد أن يعيش البشر الآخرون بسعادة أيضاً». - «هذا حسن، - يقول الابن، - عندما أكبر سأساعد الناس مثل أبي».

صورتان مختلفتان، نمطان مختلفان. أيهما تختارون؟

ظلت الصورة السلبية وراء كلمة «عمل» لدي فترة طويلة، ولذلك حاولت ألا استعمل هذه الكلمة في كلامي. استبدلتها بكلمات أخرى أوردتها آنفاً. وحصلت على نتائج جيدة جداً. ولم أعد أشعر

بالتعب عملياً، لدى مزاولتي عملي. حتى طبيعة نشاطاتي أخذت تتغير.

وفي أحد الأيام في إحدى ندواتي نهضت امرأة وقالت:

- فاليري فلاديميروفيتش، لدي وراء كلمة «رابوتا» (عمل) صورة أخرى. يمكن تقسيم هذه الكلمة ليس كما في قاموس الجذور اللغوية. في اللغة الروسية كلمة عمل هي را - بوتات. يمثل (را) في التاريخ السلافي القديم إله الشمس، وهو يقابل إله الشمس (رع) في الأساطير المصرية القديمة. بكلمات أخرى - هو الصفة الشمسية، خالقة الحياة للعلي الأعلى. «بوتات» - هي يتكلم. ينتج أن «رابوتات» (يعمل) - يتكلم را. أي أن «أعمل» - أصنع، أعطى الحياة كل شيء، مثل إله الشمس را (رع).

أنا شاكر جداً لتلك المرأة. وأنا الآن استعمل بهدوء كلمة «عمل». ولكن الآن كما تفهمون، يقف لدي الآن خلف هذه الكلمة صورة مختلفة كلياً، إلهية.

كيف تجد العمل المفضل؟

كيف تحدد، أين توجه جهودك، أي عمل تزاول، بحيث يجلب الفرح والرضا المعنوي والمادي؟

وجه جهودك إلى ذلك الجزء من حياتك، الذي يتيح أقصى تفتح للذات إلى مجال حلمك.

وما هو حلمك؟ من أجل ماذا تعيش؟

لقد كتبت أكثر من مرة، عن أنه ليس لبعض البشر حلم، غاية ومغزى للحياة، أي أنهم لا شعورياً لا يريدون أن يعيشوا أساساً. وهذا مخيف! وماذا يمكن أن يكون أشد هولاً من خيانة الحلم الشخصي؟

ولكن من المهم أن تعمل وتدرس في الحياة ما يروق لك، ما تطمئن إليه نفسك؛ ما يهواه قلبك؛ ما يساعد على تطورك.

لذلك اسأل نفسك:

ما الذي أريد أن أزاوله في الحياة؟

ما الذي أستطيع أن أعمله جيداً؟

ما هو العمل الذي يجلب الفرح لي وللناس؟

تذكرت قصة، روتها إحدى المشاركات في ندوة لي. كنا نناقش هذا الموضوع بالضبط. وسأل أحدهم:

- فاليري فلاديميروفيتش، كيف أجد عملي المفضل، إذا كنت أجهل ما أرغب في مزاولته؟

رفعت امرأة شابة يدها:

- يمكن أن أجيب على هذا السؤال؟ أعتقد أن المثال الذي حدث معي شخصياً سوف يساعد كل المشتركين في هذه الندوة.

من حيث الاختصاص أنا مدرسة رياضيات وفيزياء. قضيت عدة سنوات أعمل في مدرسة، ولكن

منذ أن بدأت البيريسترويكا، أدركت أن راتب المعلم لا يكفي سوى للبقاء على قيد الحياة. لذلك عملت مدبرة منزل عند امرأة ثرية (بالمناسبة، هي التي جعلتني أقرأ كتب سينيلنيكوف، وبعد ذلك أخذت التغيرات تجري في حياتي).

كان راتبي ضعف راتب المدرسة، ولكن كما تفهمون لم يكن العمل ليرضيني من الناحية المعنوية. كانت نفسي تتوق لشيء أكبر من ذلك.

وفي يوم من الأيام طلبت مني صاحبة البيت أن أقص لها شعرها:

- سفيتا، أصلحي لي تسريحة شعري، واجعليها أكثر انتظاماً.

- ماذا بك، يا ناتاليا إيفانوفنا، أنا لم أمسك مقصاً طوال حياتي.

- لا تقلقي! أمسكي المقص. لا يمكن إفساد تسريحة شعري.

أمسكت المقص وأخذت أقص، ببطء وانتباه، بذلت كل جهد ممكن.

عندما انتهيت كنت مضطربة بشدة. انتظرت ماذا تقول صاحبة البيت.

- اسمعي، سفيتلانا، - قالت بإعجاب وهي تنظر إلى تسريحتها في المرآة، - لم يحدث أن سُرح شعري بهذه الجودة من قبل. أجل لديك موهبة!

في اليوم التالي، كان علي الذهاب إلى بورصة العمل. كنت مسجلة هناك. و«بالصدفة» رأيت إعلاناً، أنه بعد أسبوع تبدأ دورات للحلاقين لمدة شهرين. انتسبت لإحداها على الفور.

بعد انتهاء الدورة عرض علي عمل في أحد الصالونات، ولكن بشرط واحد: علي أن أتعلم العناية بالوجه والمكياج وإنما على حسابي لدى معلم معروف في دنيبروبتروفسك.

بعد انقضاء سنة كنت متفوقة في مدينتي. ولدي الآن صالوني الخاص. والآن يأتونني من مدن أخرى ليتعلموا مني.

تبين أنني منذ الطفولة، - أنهت سفيتلانا قصتها، - كنت أحلم بأن أجعل الناس أكثر جمالاً. ولكنني انتسبت إلى معهد التربية، لأن والدالي أرادا ذلك. وكانت للمعلم مكانة مرموقة.

شكراً لك، يا فاليري فلاديميروفيتش، وشكراً لناتاليا إيفانوفنا (نحن الآن صديقتان). لقد ساعدتماني في إيجاد حلمي وعملي.

لا جدل، أن العمل المفضل يجب أن يجلب المسرة. أنت ناجح. يثني عليك الناس، ويستحسنون أفعالك. أنت - متفوق في عملك.

كثير من الناس بحكم الأوضاع الحياتية والقناعات الخادعة يزاولون عملاً لا يحبونه معظم حياتهم. إنهم يعملون، كما سبق وأوضحنا، من أجل النقود، ويبقون تابعين لها وللبشر، الذين يدفعون لهم الأجور.

هاكم مثالاً آخر.

امرأة متوسطة العمر. مدرسة معلوماتية وتقنية الحواسيب. تقدم أطروحة دكتوراه. كانت تحلم في

الطفولة أن تصبح اختصاصية في تصميم أشياء تحاكي الجسم الحي (البيونيك). كانت متزوجة. تطلقت. ولديها مشاكل في الصحة ومع النقود. تشكو أن لا وقت لديها بتاتاً لمزاولة ما تحب - صنع التماثيل الطينية.

يجب أن تبحثوا داخل ذاتكم. ما الذي أثار لديكم هذه الميول؟ بم كنتم تحلمون في الطفولة، في الشباب؟ ماذا يمكن أن تفعلوا للناس، في أية صورة يمكنكم أن تكونوا موفقين ناجحين؟ ما الذي تريدون أن تزاولوه؟ ما الذي أنتم بحاجة إليه؟

افعلوا في الحياة ما تحبوا، وستأتيكم النقود.

أعني لا تعمل، بل افعل، اصنع بحب كن متفوقاً في عملك.

وما الذي تفعله الأغلبية؟

يزاولون العمل كل أيام الدوام (أي يوجدون في العبودية). أما في العطل والأعياد يسعون لمزاولة العمل المفضل. أو ما يسمى «يرتاحون» ويحصلون على المتعة والفرح.

أنا حلمت في الطفولة أن أكون ساحراً. كانت تستهويني الأساطير السحرية. كنت اصطاد في أحلامي السمكة السحرية، وأخرج الجن من المصباح السحري، وأحصل على العصا السحرية وأقوم بأعمال طيبة. أفهم الآن أن أحلامي تتحقق.فقد كان طريقي غير عادي. في البداية أصبحت طبيباً - مختصاً في الهوميوباتي.ثم معالجاً نفسياً. الآن أنا كاتب ومعلم. أنشئ الآن مدرسة جديدة للأطفال حيث سيكون في مقدورهم اكتشاف وتحقيق الإمكانات التي خصهم الله بها.

اللافت أن ألاحظ أن قدري يعكس درب حياة والدي.

أبي شاعر بالفطرة، أو كما يقال من الله. رغم أنه خدم ضابطاً في الجيش ٢٥ عاماً، وأمي - معلمة بالفطرة. حتى الآن يأتي تلامذتها السابقين إليها ليشاركوها الفرح أو ليطلبوا نصيحة.

إذا حقق والداك ذاتهما في الحياة، سيكون تحديد طريقك أهون عليك.

مهم جداً أن نحيا بقدرنا، وليس بقدر غيرنا.

كثيراً ما يرغم الأهل أولادهم على الانتساب إلى معاهد التعليم العالي، والحصول على شهادة، وأن يذهبوا للعمل. إلا أن القضية ليست في العمل، بل فيهم ذاتهم.

تعلم المطرب والممثل السينمائي الإيطالي المعروف أدريانو تشيلينتانو حتى الصف الثالث في المدرسة المتوسطة. قرر والداه أنه لا يجدر أن يهدروا المال والوقت سدى. وقد تبين أنهما على صواب.

لست ضد الدراسة. أنا أريد، أيها القارئ العزيز، أن تجد طريقك بأسرع ما يمكن. طريق حلمك. وأن تقيم منشأة لتحقيق هذا الحلم في حياتك، أو أن تنضم إلى نشاط منشأة كهذه، إذا ما كانت قد أقيمت من قبل.

كثير من الناس «يتشبثون» بعملهم بشدة. إذا سئلوا: «ماذا تزاول؟» - يبدؤون بوصف عملهم، كقاعدة. لقد نسوا أنهم بشر في المقام الأول. والعمل - هو أحد جوانب شخصيتهم. لذلك بالذات

يشكل فقدان العمل أو التقاعد مأساة لهم.يبدو لهم أنهم فقدوا جزءاً من ذاتهم.

ذات يوم التقيت بزميل من صفي في المدرسة. لم نلتق منذ زمن بعيد. يسألني:

- ماذا تزاول؟

أجبته:

- أنا أعيش.

- لا، لم أقصد ذلك. ماذا تعمل؟

- أعيش! - أجبت من جديد.

- لا، أردت أن أسال عن صفتك في العمل؟

- أنا لا أعمل.

- وكيف تعيش، إذن؟

مهم جداً أن نفصل ما أعمل، عمن أكون.

وكيف نقوم بذلك؟

ببساطة بالغة!

أجب على سؤال:

من تكون؟

قبل كل شيء، - أنت إنسان غايته الرئيسة أن يعيش ويساعد الآخرين ليعيشوا.

وماذا تعمل؟

أي شيء! يستطيع كل منا أن يظهر نفسه في هذه الحياة بشكل مختلف بهذه الصفة أو تلك.

الآن، مثلاً، عندما تقرأ هذه السطور، أنت تظهر نفسك بصفة قارئ. عندما تطهو الطعام - أنت طاهي. عندما تخيط شيئاً - خياط وهلم جرا. خلال ذلك تبقى إنساناً كما كنت.

تتثبت منذ الطفولة عادة قرن الشخصية بالسلوك. أخطأ الطفل - فهو سيء. لقد جرى مزج الشخصية الفردية مع السلوك. ولكن هذا خطأ! الولد - ليس سيئاً. سلوكه قد يكون ضاراً في هذه الحالة أو تلك بالنسبة له أو لمن حوله.

لا يجوز الخلط وربط ذاتنا بما نزاوله. ببساطة اجتهدوا لإظهار الذات بأقصى فعالية في أي عمل. وحاولوا أن تزاولوا العمل، الذي يستهويكم. عندئذٍ لن يكون عندكم تعب ولا وهن.

هنالك مؤشر آخر على أنكم «تشبثتم» بعملكم وتوقفتم عن التطور، - الخوف من التسريح. يكون متطور بشدة عند البعض.

أعزائي، إذا ظهر لديكم هذا الخوف أو إذا سرحتم بالفعل - افرحوا.فإن الكون يهتم بكم وبتطوركم التالي.

إليكم أحد الأمثلة.

- فاليري فلاديميروفيتش، - يروي لي مدير مصنع كبير من زاباروجيا. - في بداية البيريسترويكا، عندما بدأ اختصار عدد العاملين، سرحوني من العمل. كنت مهندساً متقدماً في المصنع، وكنت أُعتبر اختصاصياً جيداً جداً. إلا أن المدير عين مكاني أحد أقاربه. لا يمكن أن تتصوروا كم كنت قلقاً من هذا الحدث. كانت الضغينة والرغبة بالانتقام تعذباني. أصبت بالتشتت والوهن لعامين. ثم أخذت رويداً رويداً أعود إلى الحياة. ساعدتني الكتب في ذلك.

أنا الآن أملك مصنعاً، يعمل فيه ٣٠٠ شخص. فلو أنني فهمت وفكرت بالحالة فوراً بشكل سليم، لما عانيت مدة سنتين من الحزن والتشتت ومختلف الأمراض. بالمقابل لدي الآن تجربة حياتية قيمة.

يوجد شكلان لرد الفعل على التسريح:

١ - سرح ← توتر ← قلق ← تدمير ذاتي أو تدمير العالم المحيط ← الموت.

٢ - سرح ← طرق تطور جديدة ← حياة جديدة.

يجب أن يرتبط العمل المفضل بالخلق والإبداع. إضافة إلى أنه لا يجب أن يناقض الحياة، من باب أولى - ألا يدمرها. بكلمات أخرى، يجب أن تكون النوايا صافية. عندئذٍ سوف تكون دائماً سليماً ومفعماً بالقوى لأن الحياة ذاتها سوف تساندك.

ماذا يعني - لا يناقض الحياة؟

برأيكم، هل يمكن أن نطلق على إنتاج أية منتجات أو أشياء تسمية عمل خلاق؟ دعونا نفكر معاً.

مثلاً، يوجد معمل لإنتاج العصائر.

ينقل التفاح المقطوف من البستان إلى المعمل. يعصر العصير بواسطة مكابس ويعبأ في عبوات (قوارير، عبوات من الورق المقوى، قوارير بلاستيكية). بعد ذلك يأتي العصير إلى أماكن البيع.

ما السيء هنا؟ لا يبدو أي تناقض مع الحياة والطبيعة.

ولكن، لا يا أعزائي! التناقض موجود، وهو جدي إلى حد كبير.

أولاً، لكي يبنى المعمل، من الضروري تخريب ما هو موجود في الطبيعة. عدا عن ذلك، يستهلك المعمل الطاقة الكهربائية، التي تنتج أيضاً بتخريب العالم المحيط. وأخيراً، أضيفوا فضلات الإنتاج.

ثانياً، زراعة البستان في الظروف الصناعية المعاصرة متعلق باستخدام المبيدات الكيماوية والأسمدة الصناعية، التي تلحق الضرر بالطبيعة أيضاً.

ثالثاً، العبوات. بعد استهلاك العصير، كقاعدة،لا يعاد تدويرها، أو ترمى في أكوام القمامة.

لنأخذ مجالاً آخر - إنتاج العقاقير الطبية، والإضافات الغذائية، والفيتامينات. أثناء إنتاجها يخرب

كل حي، وطبيعي. يبقى الصناعي فقط. لا يكفي ذلك، فإن للمنتج سواء بوعي أو على مستوى اللاشعور له مصلحة في أن يكون عدد المرضى أكبر ما يمكن. فإنه يحصل على النقود من المرضى وليس من الأصحاء. لا يحتاج الإنسان السليم أية عقاقير.

لا أتكلم عن إنتاج السجائر والفودكا. إن كل شيء بات مفهوماً.

يتبيّن، أنه في أي مجال إنتاج عملياً، يوجد في أساسه الهدم وليس البناء.أي أن الإنسان المعاصر، يحاول أن يبني وهو يهدم. لذلك توجد بدئياً في إبداعاته طاقة الهدم. عندما يقوم علماؤنا وعلمنا بالاكتشافات ويحققونها في الحياة من خلال الإنتاج، هم في الواقع يقتلون الحياة.

منذ فترة قصيرة رأيت في ميترو أنفاق موسكو هذه الدعاية:

«ميترو الأنفاق - وسيلة نقل نظيفة بيئياً!»

«أي كذب وقح، - قلت في نفسي. - وبأي طاقة تسير القطارات؟ بالطاقة الكهربائية. ومن أين نأتي بالطاقة الكهربائية وكيف ننتجها؟ بتدمير الطبيعة».

تحصل صورة خالية من الفرح. إن أخذنا أي مجال إنتاج - سيء في كل مكان. بالنتيجة، علينا إيقاف كل المعامل والمشاغل والمصانع. وعندئذٍ ماذا نأكل، أي لباس نرتدي، ماذا نركب؟

أعزائي! لا يجوز أن نرفض شيئاً. إذا رفضنا أي شيء، نهدم من جديد.ولن تكون أفعالنا هذه أفضل من سابقاتها.

من الغباء والخطأ أن نغلق فوراً كل المصانع، ونترك كل شيء ونذهب إلى الغابة. الكثيرون لن يتمكنوا من العيش هناك. عدا عن ذلك، سوف نجلب إلى الغابة النموذج القديم للعالم، والنمط القديم من الوعي. لذلك علينا في البداية أن ننظف المكان الذي ملأناه، بالأوساخ.

أعجبني مثل شخصي لأحد المشاركين في ندوة لي.

- عندما قررت أن اشتري سيارة، - روى الرجل، - بدأ صراع في داخلي.من جهة، كنت أدرك أن استخدام السيارة سيلحق ضرراً بالوسط المحيط. ومن جهة أخرى - كانت السيارة ضرورة لا غنى عنها، لأنه تعيّن علي أن أسافر كثيراً حسب طبيعة عملي. كنت أدرك، أنني إن لم أحل هذا الخلاف الداخلي، فسوف ينتقل حتماً إلى المنظور الظاهر. فكرت طويلاً وتفكرت وأخيراً توصلت إلى هذا الحل. اشتريت سيارة جديدة، لأنها أقل ضرراً بالبيئة. اشتريت مئة غرسة وأعطيتها لمدرسة لكي يقوم الأطفال بزراعتها. اشتريت هكتاراً من الأرض كي يكون مزرعة لسلالتي. وعدا عن ذلك كلفت لا شعوري بمهمة تحويل عملي في المستقبل، بحيث يكون نظيفاً بيئياً.

- اعتقد، - أنهى حديثه، - لو يزرع مقابل كل سيارة خمس أو عشرة غرسات وليس مئة غرسة، فإن كوكبنا سيتحول إلى بستان مزدهر. =صفقت القاعة.

يجب أن نقبل ما أصبح موجوداً في عالمنا. أن نقبل مع الشكر ما بناه آباؤنا ونحن أنفسنا. وانطلاقاً من ذلك، نبدأ باليقظة والتفكير بشكل بناء. أن نبدأ بالإبداع. وأن نبدع بنوايا صافية. ومن الضروري أن نبدأ، كما هو الحال دائماً، من أنفسنا. مثلاً، نبدأ من التخلص من العادات الضارة، من الأفكار الهدامة بخصوص الذات والعالم المحيط.

الأمر ذاته بخصوص عملكم أيضاً. اقبلوا للعمل المتوفر حالياً. إنه يعكس مستوى وعيكم في اللحظة الزمنية الراهنة. وبعد ذلك ضعوا خططكم المستقبلية، ابعثوا الحياة في حلمكم وحققوه في الحياة.

مهم جداً أن نحافظ على التوازن بين استهلاك الطاقة ومردودها.

توجد عدة مصادر للطاقة والقوة.

مصادر الطاقة الطبيعية: باطن الأرض، التربة، النبات، الحيوانات، الماء، الهواء، الرياح، الشمس، القمر. هكذا تكرس على مدى قرون، إذ يظهر الإنسان كمستهلك، دون أن يبني شيئاً بالمقابل. لقد خلق الله كل ذلك، والإنسان فقط يستهلك ويخرب ما خلق الله. إنه لم يبن حتى الآن شيئاً أكثر كمالاً.

ولكن المصدر الرئيس للقوة - هو الإنسان ذاته بقدرته على الخلق. ويتمتع تجمع البشر بطاقة أكبر، أي الجماعة المتوحدة بالفكر.

يمكن أن نحصل على منفذ إلى هذه القوة الضخمة. هذه القوة متضمنة في الأشكال التي صنعها الإنسان. سأروي عن كيفية عمل ذلك في كتابي التالي عن القوة الغامضة للكلمة.

يجب أن نختار العمل، المهنة ليس من منطق حجم الأجور. يتصرف كثيرون بهذه الطريقة بالذات. بعد ذلك يصبحون غير راضين عن أجرهم (فالمتطلبات تزداد) ويبحثون عن عمل بشروط أفضل. إلا أن ذلك لا يغير شيئاً. لأنهم كما كانوا في السابق، يعملون!

في معظم الأحوال، عندما يتطرق الحديث إلى النقود، يتحكم الخوف والقلق بالإنسان. خوف من ألا يجد عملاً؛ خوف من التسريح؛ خوف من الفاقة. يرغم الخوف الإنسان أن يعمل لأجل النقود، أن يسعى للنقود. خلال ذلك في اللاشعور تتواجد- صور سلبية هدامة.

لا يرى معظم الناس المصيدة، التي وقعوا فيها.

إنهم يبيعون حياتهم، جزءاً من حياتهم، جزءاً من روحهم، مقابل النقود (يسمى ذلك في مكان ما «باع نفسه للشيطان»).

حتى أن تعبيراً يوجد كهذا «كم هو ثمنك؟» هو شائع في أمريكا، وحتى عندنا في المدن الكبرى.

لدى الكثير من البشر سعرهم الخاص، لأن الخوف والطمع يعيشان فيهم. تلك هي المصيدة. في البداية الخوف من الفاقة والتبعية للنقود. بعد ذلك - الرغبة في شراء أمتعة أكثر، وأغلى ثمناً.

تنشأ دائرة مغلقة: ... العمل ← دفع الفواتير ← الخوف ← العمل ← دفع الفواتير ← الخوف ← العمل ← ...

إذا نظرنا بتمعن مرة أخرى إلى هذه السلسلة. نجد أننا إذا دفعنا لهذا الشخص أكثر، لن يتغير شيء. تزداد المصاريف ببساطة، وبالتالي يزداد الخوف. فهو ليس عبثاً وجوده في هذه السلسلة. عندما تنفد النقود من البشر - يزداد خوفهم ويحثهم الخوف مرة إثر مرة على العمل.

وما الذي يرغمك على العمل، أيها القارئ العزيز؟

ما هي الصورة التي توقظك من الفراش صباحاً؟

من أجل ماذا تعمل؟

تبين أن الخوف والطمع والنقود، من يتحكم بالإنسان. تحركه في معظم الحالات صور هدامة، وليست بناءة. بذلك يكمن كل الاختلاف.

رغم أنه علينا أن نكون حذرين هنا أيضاً. ففي سنوات السلطة السوفيتية تحكمت بكثير من الناس صورة بناءة، صورة الشيوعية، المستقبل السعيد. وكان الناس على استعداد لبناء هذا المستقبل، حتى بالعمل دون مقابل. وقد كانوا يبنون هذه «الشيوعية» ولكنهم لم يدركوا أنهم بنوا ليس لذاتهم، وإنما للنخبة في الطبقة الحاكمة. لذلك بقوا في كل الأحوال عبيداً. والآن يتقوت كثير منهم من راتب تقاعدي ضئيل ويلعنون هذه الطبقة الحاكمة، أي الحكومة.

راقبوا وجوه الناس المسرعين إلى العمل، ولكن لم وجوه الناس؟ توقفوا صباحاً قبل الخروج إلى العمل وانظروا إلى أنفسكم بالمرآة، ما الذي ينعكس في وجوهكم؟ ما الذي أوقظكم في هذا الوقت المبكر من الفراش؟ (النية أم العادة.) ما الذي يرغمكم، على السير، على الجري أو الركوب، على الإسراع إلى مكان ما؟

الخوف! الخوف من التأخر، الخوف من التسريح، الخوف من الفاقة.

كل ذلك ينعكس في وجوهكم.

بعضهم يذهب إلى العمل، لكي يرضي رغباته. إنهم يريدون شراء فرش جديد، سيارة وهلم جرا.

إنهم يظنون، أن شراء أمتعة جديدة يجعل حياتهم أكثر فرحاً. مع هذه الأمتعة يفكرون بالحصول على السرور، امتلاك مشاعر لذيذة (فلسفة الاستهلاك).

كنت قد كتبت عما يجري معنا بخصوص الفرح من تطورات مدهشة. في الطفولة نشعر بالفرح من قطعة حلوى، وكلما تقدمنا في السن نحتاج لأشياء أغلى كي نشعر بذات الفرح. وعندما نصبح كباراً، نحتاج لأشياء أغلى بعد لكي نحصل على منفذ إلى تلك الانفعالات ذاتها. ما الذي يحصل؟ هل ارتفع ثمن الفرح؟

لا! ببساطة لم نتعلم بمرور السنين أن نفرح. لذلك، إذا كنتم تظنون، أن كمية النقود تحل المشكلة، فأنتم مخطئون. الفرح، الذي تجلبه النقود والأمتعة ضئيل جداً. وأكاد أقول أنه ليس فرحاً، وإنما بديله. إنه كالمخدر لا يعطي الفرح الحقيقي و راحة النفس.

من خلال النقود والأشياء يسكت الإنسان خوفه، «وانكسار» نفسه. ينال المتعة، وليس الرضا؛ ينال الراحة وكسر حدة الخوف، ولكن ليس الفرح الحقيقي.

والبشر يعملون ويعملون، ما يسمى، بعرق الجبين وكد اليمين، على أمل أن تهدئ النقود نفوسهم السقيمة. والنفوس مصابة بفيروس الخوف والطمع والضغينة. إلا أن القضية كلها في أن النقود لا يمكنها أن تشفي.

على هذا ينتج أن النقود والأمتعة - شيء سيئ؟ لا. ولكن العمل من أجل النقود والأمتعة - هو السيئ. وهل هذه حياة؟ هذه ليست حياة، وإنما صراع البقاء.

نقص النقود - سيئ، كما أن كثرتها المسرفة سيئة أيضاً.

إذا حصلت على مبلغ كبير من المال، دون أن تتغلب على الخوف والطمع، فإنك تبقى عبداً للنقود، ولكن عبداً مرتفع الأجر.

كثير من الناس بحصولهم على مبلغ كبير من المال لا يزيلون الخوف. يكتشفون أن الخوف قد اشتد. يخافون الآن أن يفقدوا مستوى المعيشة، الذي أصبحوا فيه (منزل كبير، سيارة باهظة)، ومكانتهم الاجتماعية. وما سيقول الأصدقاء؟

روت لي إحدى مريضاتي عن جارها بالسكن، الذي اشتغل بالتجارة في سنوات البيريسترويكا، وما يسمى بأنه «ركب الموجة». فبعد سنتين، اشترى سيارة جديدة غالية الثمن، أجرى ترميماً لبيته على النمط الأوروبي، بنى شاليه على شاطئ البحر. بعد سنة أخرى افتتح مصرفه الخاص. وبعد بعض الوقت حدث الانهيار، وفقد كل شيء.

- هل تعرف، - تابعت المريضة، - بعد ذلك استسلم بشكل مفاجئ. وكأنه شاخ فوراً. أصيب بقرحة معدية نازفة. وتغير طبعه بشكل حاد.

كثير ممن يدعون أغنياء يقعون على حافة الانهيار الانفعالي. لذلك بالذات عندما يحصل شخص ثري على مستوى معين من الدخل السنوي في أمريكا يذهب إلى المحلل النفسي.

هذا سبب آخر يجعلني لا اسمي مثل هذا الشخص غنياً. فهو ما زال تحت وطأة النقود.

تذكروا حالة الحمار، الذي يعدو خلف الجزرة. ومالكه يمسك الجزرة بخيط. صاحب الحمار يوجهه حيث يريد، والحمار يعدو وراء الوهم.

تمرين

اقترح عليكم القيام بتمرين غير كبير.

تصور أنهم يعرضون عليك راتباً أكبر بمرتين أو ثلاث مرات من الراتب الذي تتقاضاه الآن. ما هي الأفكار والانفعالات التي تظهر في رأسك؟ أي صور؟

يكون ذلك كقاعدة، أمتعة جديدة، رحلات، متع يمكن شراؤها بالمال.

ها نحن، كذلك الحمار، نجري وراء وهم، ونتحول إلى عبيد. تسيطر علينا الانفعالات، ولا نسيطر عليها.

أجرى العلماء منذ سنوات عديدة تجربة. عرفت عنها في درس الفيزيولوجيا في الجامعة الطبية. مغزاها فيما يلي:

اكتشف لدى الفقاريات العليا (بما في ذلك الإنسان أيضاً) وبقية الثدياتما يسمى بمركز المتعة في دماغها. إذا جرى تحريضه اصطناعياً (مثلاً، بواسطة شحنة كهربائية ضعيفة)، فإن موضوع الدراسة يظهر كل علامات «النشوة».

زرعت لإحدى إناث القرود في هذا المركز أقطاب وجرى توصيلها مع دواسة وبطارية. داست

القردة مصادفة ذات يوم على الدواسة. وبعد ذلك لم تبتعد عنها.في كل مرة تبتعد عن الدواسة لمسافة كبيرة نسبياً، تأخذ بالاضطراب ولذلك كانت تعود المرة تلو المرة إليها لكي تحصل على جرعة جديدة من المتعة.

استمر العلماء بمراقبة القردة. أصبحت مختلفة بشكل واضح عن بنات جنسها. لم تعد قادرة أن تحيا حياة طبيعية. كان في دماغها فكرة مسيطرة، صورة حاكمة - الدواسة اللغز، التي كانت تعطيها المتعة. لم تتمكن القردة من الحمل والولادة وسرعان ما ماتت من تلف الجملة العصبية.

تجربة محزنة. ولكنها ترغم على التفكير بأمور كثيرة. فلدى كل شخص عملياً زر شبيه بتلك الدواسة.

وأين هو عندك. عزيزي القارئ؟

لقد تحدثنا سابقاً، أن هذا لدى الطفل صورة قطعة الحلوى، ثم الدراجة العادية والألبسة الجديدة، بعدها - مع التقدم في السن - هو حاسوب جديد، سيارة، كما تتدخل الرغبة في إحداث تأثير على الأصدقاء والمعارف. يظهر الغرور، والتباهي.

النقود والأمتعة - كتلك الجزرة بالنسبة للحمار.

ولكننا لن نهين الحمار، عزيزي القارئ، إنه حيوان نبيل.

المهم - أن نتعلم رؤية الصورة كاملة ونكف عن الجري بغباء وراء الجزرة، نتعلم أن نكون بدور المالك. وليس بدور الحمار فقط! - طوال حياتنا.

اجعل نموذج العالم أوسع، اجعل وعيك أوسع.

تمرين

وإليكم الآن تمريناً مثيراً آخر.

اعمل على مدى شهر (شهرين، ثلاثة...) دون مقابل. أجل - أجل، لا تندهش. يمكنك ببساطة أن ترفض راتبك لصالح مدير المصنع. أو أهده للأصدقاء. ويمكنك أن تصرفه في فعل الخير.

خلال ذلك تأكد أية مشاعر وانفعالات تظهر لديك.

بالطبع، العمل دون مقابل - هو هدر فارغ للوقت، ولكن هذا التمرين يخلص بشكل رائع من الخوف والطمع. وعدا عن ذلك، فإنه يرغم الدماغ على العمل باتجاه مغاير، على البحث عن حلول غير نموذجية.

كثير من الناس لا يرون الطرق الكثيرة إلى الثروة، لأنهم مغلقون على النقود. إنهم يعبرون الإمكانيات المتوفرة جانباً، لأن نموذجهم عن العالم محدود.

أذكر أني كنت أسير ذات يوم مع صاحبي في المدينة، وهو مقاول محظوظ جداً. كان يرى في كل خطوة إمكانيات الحصول على النقود.

- انظر، - قال هو، - هذه إمكانية رائعة لتنظيم عمل.

بعد خمس دقائق:

- ها هي نقود ملقاة بين الأقدام ببساطة. فقط لا تكن كسولاً والتقطها.

إذا كانت لديك المعارف الضرورية عن الحياة، بما في ذلك عن النقود كأحد مكوناتها؛ وإذا امتلكت القوة الشخصية والمسؤولية؛ إذا أصبحت مالكاً لحياتك، فلن تكون بحاجة للعمل عند أحد، ولا لانتظار التقاعد بخوف ولا لأن تقلق على مستقبلك ومستقبل أولادك.

لن تكون بحاجة للعمل عموماً!

سوف تعيش ببساطة، تزاول العمل الذي تحبه، وخلال ذلك سيكون لديك كل ما تحتاجه.

هنالك طرفة جيدة بهذه المناسبة.

يذهب سائح أمريكي إلى إفريقيا. ويرى أحد السكان المحليين ممدداً دون عناء في ظل شجرة ويأكل موزة بهدوء.

- ماذا تفعل؟ - سأل الأمريكي.

- ألا ترى؟ أنا أحلم وأنا آكل الموزة، - أجاب الزنجي بهدوء.

- ألست بحاجة للنقود؟

- أجل، - بحاجة، - أجاب الزنجي بشيء من الحيوية.

- إذن، اجمع الموز - انظر كم هو كثير حولك. أنا سوف أرتب أمر نقله إلى أمريكا وبيعه. سوف نعمل تجارتنا الخاصة. نجني نقوداً كثيرة. ثم نتمدد تحت شجرة في إحدى الجزر، ونأكل الموز ونرتاح.

- ها أنذا الآن أتمدد تحت شجرة وأرتاح، - أجاب الزنجي بهدوء، وقد فقد أي اهتمام بالأمريكي.

بالنسبة لكثير من الناس الذين لديهم عمل، سيكون مفيداً أن يحددوا وظيفة عملهم.

جاءني إلى العيادة شاب.

- فاليري فلاديميروفيتش، - خاطبني، - ساعدني في تحسين وضعي المادي.

- هل تريد أن أعطيك نقوداً؟ - سألته أنا.

- لا، - انزعج هو، - أريد أن تساعدني في إيجاد عمل جيد بأجر مرتفع.

نظرت إليه نظرة مستفهمة، تبيّن أن الشاب ذو سرعة فهم نادرة.

- لماذا نظرت إلي هكذا، - قال الشاب. - هل أخطأت التعبير. سأجرب ثانية.

أنا أريد، - بدأ ببطء منتقياً الكلمات بدقة، - أن تساعدني في تشكيل عقيدتي بحيث يكون لي عملي المفضل ويكون أجره مرتفعاً.

- هذه قضية أخرى! - قلت أنا. - لقد عملت جيداً على نيتك.

- نعم، فيما يتعلق بالنية كل شيء على ما يرام. لكنني أشعر بأن شيئاً ما ينقصني. توجد في داخلي عقبات من نوع ما.

- هيا، لنزيلها. ولكن للبداية علي أن أطرح عليك سؤالاً هاماً جداً: «فيم تكمن وظيفة عملك؟»

كان الشاب في حيرة واضحة من أمره.

- فاليري فلاديميروفيتش، أنا لم أفهم سؤالك.

- حسناً، - قلت أنا، - سأكرر السؤال وسأطرحه بطريقة مختلفة قليلاً: «فيم تكمن وظيفة عملك؟ لماذا تعمل؟».

- كيف لماذا؟ لكي أعيش. لا أفهم مغزى السؤال.

- بالمناسبة، لست وحدك من لا يفهم هذا السؤال. وإنما كثيرون غيركلا يفهمونه. لأنهم لا يطرحونه على أنفسهم أبداً. علماً أن هذا السؤال هام جداً، وعلى الإنسان أن يطرحه على نفسه كل يوم، عندما يذهب إلى العمل.

لا بأس، - تابعت أنا، - تعال نتبع التسلسل. ماذا تزاول في عملك؟

- أنا أكتب النص على الحاسوب؟

- من أجل ماذا أو من أجل من؟ لماذا يلزم هذا النص؟ ما الذي يحدث إذا لم تكتبه؟

- عندئذٍ لن تصدر الجريدة.

- ينتج أنك تكتب النص على الحاسوب للجريدة. ومن يحتاج هذه الجريدة؟

- توقف! - قال الشاب. حسب تعابير وجهه. يبدو أن فكرة مثيرة قد استحوذت عليه. - يبدو أنني فهمت ما الذي تريده مني. أنا أعمل في تحرير جريدة الإعلانات المجانية. بواسطة هذه الجريدة يحصل الناس على معلومات هامة من أجلهم.يعني، أنني أعمل من أجل الناس. أساعدهم في تبادل معلومات مهمة ولازمة لهم.

دكتور، لقد ساعدتني الآن أن اكتشف اكتشافاً. فأنا لم أفكر على هذا النحو أبداً. كنت أذهب بغباء إلى العمل وأضرب على أزرار الحاسوب. وكنت أرى أمامي فقط شاشة الكمبيوتر وأرقاماً وحروفاً. والهدف النهائي لكل ذلك - الحصول على النقود.

- ما هو عدد طبعات جريدتكم؟ - سألته.

- مئة ألف.

- الآن فكر بأنك تساعد مئة ألف شخص ليكونوا أسعد قليلاً، بتبادلهم معلومات يحتاجونها من خلال جريدتك. وهذا يعني، أن مئة ألف شخص على الأقل معنيون بك، بأن تعيش وتعمل وتزدهر.

- مدهش، يا دكتور، ولكنني بعد كلامك أفكر بعملي بشكل مختلف تماماً. الأحاسيس مختلفة. أرغب في التحسن أكثر والنمو. لقد جعلت تقييمي لذاتي أرفع بكثير.

بعد أسبوعين اتصل الشاب بي:

- فاليري فلاديميروفيتش، هل تعرف ماذا جرى منذ أيام؟ بعد هذا الحدث بدأت أصدق السحر.

- وما الذي جرى؟

- جاء أحد معارفي إلى بيتي وعرض علي عملاً مثيراً جداً. يفوق أجره ما أتقاضاه من العمل السابق بثلاثة أضعاف.

- وماذا فعلت؟ - سألته.

- طبعاً وافقت.

كما تفهمون، لا بد من إزاحة التركيز عن النقود إلى العمل المحدد المفيد للآخرين.

من أجل ذلك أطرحوا على أنفسكم الأسئلة التالية:

ماذا يمكنني أن أقدم للناس؟

ما الذي يحتاجونه؟ وماذا يلزمهم؟

ما العمل الذي أتقنه جيداً؟

وكلما ازداد عدد الناس الذين تساعدهم، تعطيهم شيئاً هاماً، مفيداً، أعطوك نقوداً أكثر. فالناس هم الذين يعطون النقود.

لذلك، إذا احتجت للنقود، فإنني أقوم بما يحتاجه الناس. أي أعمل من أجل الإنسان في المقام الأول. وأعمل جيداً. يجب أن أفعل ما يجعل الناس يأتون إلي من أجل الحصول على ما هو ضروري لهم. من أجل ذلك يمكن إجهاد العضلات أو العقل.

لنستخلص بعض النتائج.

من أجل رفع مستوى رفاهيتنا في هذا القطاع، من الضروري:

١ - أن نجد (نتذكر) حلمنا ونتحرك باتجاه تحقيقه. وراء كلمة «عمل» يجب أن تقف صورة بناء.

٢ - أن يكون لدينا نوايا صافية. يجب أن يقربك العمل من حلمك، أن يساعد في تطورك وأن يكون ملائماً للعالم المحيط.

٣ - اقبل العمل الذي لديك في اللحظة الراهنة، بعد إدراك مهمته والتفكير ملياً بها. فإذا كانت مهمة عملك لا تتوافق مع حلمك، فابدأ بالبحث عن أو إقامة عمل آخر.

٤ - أن نسعى للتفكير بشكل واسع وشامل.

العمل الفردي

هذا القطاع يناسب البشر، الذين لا يحبون التبعية لآخرين. يريدون التحكم بدخلهم بأنفسهم، يريدون أن يكون لهم نظام عمل حر. إنهم يفهمون جيداً أنهم كلما عملوا أكثر ازداد دخلهم، وبالعكس، -

كلما نقص الزمن الذي يخصصونه لعملهم ينقص الدخل.

ينتسب لهذا القطاع الباعة، الأطباء، أطباء الأسنان، المستشارون، الفنانون، الحلاقون، الخياطون وغيرهم. وكذلك أصحاب المتاجر الصغيرة والمطاعم والبسطات في الأسواق.

إذا كانت ضمانات دفع الأجر، وضمانات دفع التقاعد في المستقبل، والامتيازات، واتفاقية العمل هي المهمة بالنسبة للشخص الذي يزاول العمل المأجور، فإن المهم بالنسبة للشخص الذي يزاول العمل الفردي هو الاستقلال بالدرجة الأولى. يريدون أن يقوموا بكل شيء بأنفسهم، وعلى طريقتهم. إنهم متطلبون جداً تجاه ذواتهم. يجتهدون ليقوموا بعملهم على أحسن وجه. يقاربونه مقاربة مبدعة. إنهم - معلمو الحرفة الحقيقيون. إننا نبحث عن هؤلاء بالذات، عندما نحتاج لمساعدتهم.

بخصوص ذلك أتذكر نفسي، كيف بدأت نشاطي العملي في فترة التدريب العملي في أحد مشافي المدينة. قررت منذ ذلك الحين أنني لن أذهب للعمل في مؤسسات الدولة، بل سأزاول العمل الخاص. ليس بسبب المقولة المقيتة «أنت الرئيس، - أنا أحمق؛ أنا الرئيس، - أنت أحمق»، بل لأن ما يهمني هي حرية المبادرة، حرية الإبداع. عدا عن ذلك، لم يناسبني الراتب الزهيد الذييتقاضاه الطبيب في المشفى، وأردت أن أجني النقود بنفسي. هذا ما حدد خياري في تلك اللحظة.

يصعب على هؤلاء الناس أن يوكلوا أمر عملهم لغيرهم. لأنهم وحدهم من يمكنهم القيام بعملهم جيداً. حتى أنهم يتخذون تلامذة غير راغبين. يمكن فهم هؤلاء الناس، فهم أحياناً يكرسون جزء حياتهم الأكبر لعملهم.

لفترة طويلة لم يكن لدي تلاميذ. وقد أصبح لدي فقط عندما فهمت بوضوح وأدركت أن النموذج الذي وضعته يجب أن يقدم لقطاع واسع من الناس. وحتى في هذه الآونة حيث يوجد لدي تلاميذ في مختلف مدن العالم. يظهر إلى الخارج في بعض الأحيان ذلك الجزء من اللاشعور، الذي يريد أن يقوم بكل شيء بنفسه.

يمكنني أن أنصح أولئك الذين يريدون أن يستوعبوا هذا القطاع: تعلموا قبل كل شيء أن تأخذوا على عاتقكم المسؤولية عن عالمكم، وبالتالي عن العمل الذي تزاولونه.

لنستخلص نتائج.

لكي تكونوا ناجحين في هذا القطاع، من الضروري:

١ - أن تحسنوا العمل بمفردكم وأن تكونوا أشخاصاً مسؤولين.

٢ - أن تسعوا لتصبحوا الأكثر مهارة في حرفتكم.

المساعدات الاجتماعية:

يستفيد من هذا القطاع المتقاعدون، العجزة وبعض أصحاب الامتيازات.

أنا لا أعتبر هذا القطاع مهماً جداً بخصوص الحصول على الدخل. لأن فيه تبعية مباشرة للدولة وللحكومة على وجه الخصوص. ولكن لا يجوز أيضاً أن نسقطه من الحسابات. إنه يعطي شعوراً

بالأمن وإن كان ضئيلاً. المخاوف الخفية والظاهرة هي التي تنقل الإنسان إلى هذا القطاع. فكلمة «أمن» تتكلم عن نفسها: انعدام الخطر.

هاكم حادثة غير عادية من ممارستي العملية.

إحدى مريضاتي مقعدة منذ الطفولة، تحسنت كثيراً بعد تواصلها مع لاشعورها. ولكن بعد أسبوعين عادت حالتها إلى سابق عهدها.

- أين تكمن المشكلة؟ - خاطبنا اللاشعور. - ما الحاجة إلى عودة المرض؟

- الخوف، - تلقينا الإجابة. - إعانة العجزة - المصدر الوحيد للعيش. إذا أصبحت سليمة - سيفصلونك من الفئة. يفصلونك من فئة العجزة، - لن تكون هناك نقود.

تعين الاتفاق مع هذا الجزء من اللاشعور. توصلنا إلى أن المريضة سوف تتعلم مهنة، لكي تتلقى النقود بطريقة أخرى. بعد ذلك عاد التحسن من جديد.

يمكن البقاء في هذا القطاع (لماذا نرفض الراتب التقاعدي، مثلاً) ومع ذلك نبدأ استيعاب قطاعات أخرى. من المهم جداً هنا أن نثق بوفرة الرزق في الكون.أن نعي أن النقود والخيرات موجودة بوفرة. علينا فقط أن نتيح لها الدخول إلى حياتنا.

امتلاك مصنع

إذا قررت أن تلعب دور من يملك حياته، فإن هذا الدور يسري على كل المجالات، سواء كان الجسد المادي، المنزل والأسرة، أو المكانة الاجتماعية.

موقع المالك خاصتك سوف ينعكس على العمل الذي تزاوله أو الذي تنوي أن تزاوله. والعنصر الحاسم هنا هو عقيدتك، أي نموذج العالم الذي تكلمنا عنه أكثر من مرة. بسبب ذلك تظهر الحاجة لاشعورياً في إنشاء مصنعك الخاص.

أود أن ألفت انتباهك مرة أخرى إلى الكلمات الأخيرة. فقط عندما ترغب في العيش في هذا العالم وأن تكون مالكاً لحياتك، - تكون جاهزاً لإقامة مصنعك الخاص.

لننظر في قاموس دال للغة الروسية الحية.

كلمة «تعهد» * تعني - صمم، قرر أن ينفذ عملاً جديداً ما، بدأ بانجاز شيء كبير ما.

كلمتنا أوسع بكثير من حيث الجوهر من الكلمة الغربية «رجل أعمال» («الإنسان المشغول بأي عمل من الأعمال»).

ما هو ذلك الشيء الكبير الذي يجب أن يبدأ بإنجازه الإنسان؟

كل إنسان يحقق، يظهر ذاته من خلال إنشاء عالمه، فضائه. تذكر المثل السائر: «احكموا عليهم بأعمالهم».

ماذا يفهم من تعبير «عالمه الخاص»؟

قبل كل شيء هو الإنسان ذاته: جسداً، روحاً ونفساً. يجب العمل على تطوير الكل معاً في المقام الأول.

هو منزله وأسرته، نسبه والفضاء الذي يعيش فيه هذا الإنسان. هو أيضاً الناس الذين يحيطون به.

إنه عمله المفضل. الذي يمارسه، المصنع الذي أنشأه. علماً أنه من المهم جداً أن يحمل هذا العمل، المصنع في ذاته منظوراً مبدعاً بناءً.

إنه الوطن، البلد الذي يعيش فيه الإنسان.

إنه كوكب الأرض.

إنه الكون.

صياغة النية

تعالوا الآن فوراً نصوغ نيتنا.

كما تذكرون، في البداية يجب أن نصوغها بدقة ووضوح:

أنا أعلن عن نيتي بامتلاك مصنع، في أن أكون مالكاً لمصنعي الخاص.

لنكوّن الآن صورة هذه النية.

من أجل ذلك اطرحوا على أنفسكم الأسئلة التالية:

كيف سأعرف أن نيتي قد تحققت؟

كيف أرى مصنعي؟

بالنسبة للبعض تسهل الإجابة على هذه الأسئلة، وقد تبدو للبعض لا يمكن الإجابة عليها. لذلك دعونا نفعل ذلك معاً.

كيف يجب أن يكون مصنعك؟

أعتقد أنك توافقني، بأنه يجب أن يكون غنياً، مربحاً، متطوراً دائماً. أنت، كمالك المصنع والمصنع كله، تتمتعون باحترام المحيطين. يساهم المصنع في تعليم وتطوير البشر الذين يساعدوك، إنه يساعد على ازدهار المنطقة التي تقطنها ووطنك بكامله لكونه مع ذلك نظيف بيئياً. إنه يجعل عالم حلمك حقيقة، يجلب السرور والسعادة لك ولمن حولك. لذلك يجب أن تبدأ من الحلم الخاص. وقد سبق وتكلمنا عن ذلك.

في الواقع أنت تقيم مؤسسة لتحقيق حلمك الخاص. في البداية أنت تبني نموذج العالم، وبعد ذلك يتحقق. في البداية صورة الحلم - ثم صورة المصنع.

اجتهد أن ترى نفسك مالكاً لهذا المصنع. انتبه إلى مشاعرك وانفعالاتك. إذا كان ذلك صورتك وعملك، فيجب أن يظهر الحماس.

ما الضروري لتحقيق ما نويته في الحياة؟

الموارد الداخلية والخارجية.

الموارد الداخلية

في المقام الأول هي مزاج المالك. فهو الذي يجذب البشر والوسائل اللازمة.

عدا عن ذلك، الحماس ضروري (انظر أعلاه). إنها حالة مميزة من الزخم المبدع. فيض القوى الخلاقة. الرغبة الجارفة بالخلق لخيرك ولخير العالم.

عندما قررت أن أكتب كتاباً عن القوة الغامضة للكلمة، فإن المعارف الضرورية انهالت علي بكل معنى الكلمة. صار الناس يهدون إلي في الندوات كتباً نادرة عن اللغة الروسية، وأخذت تحدث لقاءات مدهشة مع أناس مثيرين. ذات يوم، كانت زوجتي تتنزه في الحديقة مع ابنها، اقتربت إحدى النساء وأهدتها مخطوطاً مع اقتراحات مثيرة حول تغير اللغة الروسية. هذه التغيرات كانت تمس المؤسسات الراقية، والأسماء وغير ذلك. تصوروا! امرأة لا نعرفها بتاتاً! عندما بدأت فقط أحلم بكتابي!

عندما كنت أدرس في الجامعة الطبية، كنت أحلم أن أصبح طبيباً غير عادي. كنت أرى كيف يتقاطر الناس من مختلف بلدان العالم إلي للعلاج. وبعد بعض الوقت أهدتني زوجة صديق في عيد ميلادي كتاباً عن الهوميوباتي. أدركت ومن الصفحات الأولى أن هذا - ما أنشده. كنت أجلس أمسيات طوالاً في قاعة المطالعة وأنا أدرس هذا العمل، تأكدت من تأثيره على نفسي وعلى أقاربي. في نهاية المعهد كنت على ثقة راسخة أنني سوف أصبح متخصصاً في الهوميوباتي. عندئذٍ لم أكن أعرف شيئاً عن النية، ولكنها كانت موجودة لدي. أعتقد أن كل فرد منكم مرّ بشيء مشابه في حياته. ابحثوا عن هذه اللحظات، تذكروا بم كنتم تحلمون.

سوف تنفعكم المعارف والتجربة في هذا الشأن. إنها موارد داخلية أيضاً. لذلك يستحسن أن تدرسوا الدراسة المؤاتية. أن تبحثوا عن معلم حقيقي. أن تقرؤوا الكتب الضرورية لذلك، أن تشاركوا في الندوات. استثمروا قواكم ونقودكم في تطوركم، وستكون ذات مردود بمئة ضعف.

عملكم - هو جزء من عالمكم. بفهمكم الصحيح للعالم. تطوروا بأنفسكم، وسوف يتطور العمل سوياً معكم. إحدى ميزات صاحب الملك الأساسية - القدرة على تحويل الذات والعالم من حوله.

النوايا الصافية

يجب على المصنع أن يعود بالخير عليكم وعلى العالم من حولكم.

بالنسبة لكم - إنه يمكنكم من التطور وتحقيق حلمكم. يجعل لكم اسماً طيباً. يجلب السرور والرضا. يجعلكم شخصاً غنياً.

بالنسبة للناس الذين يساعدونكم، - يمكّنهم من اكتشاف مواهبهم وثروتهم. وبشكل عام - يغير وجه العالم.

كثير من المصانع الموجودة تمكن فقط من الإثراء المادي للمالك، وتخرب الوسط المحيط والطبيعة بكل معنى الكلمة. من المهم أن نفهم أن نشاط مثل هذه المصانع غير مستحب بالنسبة للعالم.

والإنسان الذي ينظمها يوتر العالم ويخربه. ويجعله في حالة من عدم الانسجام. ولذلك سوف يتألم. وهذا ليس مجرد كلام. فقد تسنى لي أن ألتقي بمدراء مصانع كتلك، لديهم مشاكل كثيرة في الصحة وفي الحياة الشخصية. وأحد أسباب مشاكلهم الرئيسة - هو نشاطهم السلبي التخريبي.

الموارد الخارجية

هي، طبعاً، الناس الذين يشاطرونكم التفكير، والذين سيساعدونكم في بناء عالم الحلم. لذلك من المهم أن يكون لكم علاقات طيبة مع الناس. وحب لهم.

المصنع - هو شأن عام، يملكه شخص واحد، ولكنه عون للجميع. كل مشترك بهذا الشأن لدى مساعدته مالك المصنع بأن يلعب دور المالك، يتعلم أن يكون نفسه مالكاً. في الواقع كل مشارك يساعد المالك في بناء عالم الحلم وخلال ذلك يصل هو نفسه إلى هناك، ويوقظ أحلامه اللاشعورية. شاطروا الناس حلمكم، وأهدوهم صورة حلمكم المضيئة، وسوف يسيرون معكم. فإن هذا العالم موجود من أجلكم، وأنتم - من أجل هذا العالم.

المدير والمعاون - شخصان مختلفان ودرجة المسؤولية مختلفة. المالك مسؤول ليس فقط عن نفسه، بل وعن الذين بقربه. المالك يصنع صورة الحلم، صورة العالم. المعاون يساعده في تحقيقه.

مالك المصنع - هو تجسيد المصنع بشخص واحد. إنه يقود ذاته والآخرين إلى الحلم.

مساعدوه (لا استعمل كلمة عماله عن قصد) - هم جسد المصنع الحي. - هم استمرار لمالك المصنع.

المصنع ذاته - هو البنية، التي تساعد في تحقيق حلم الشخص في الحياة. من المهم جداً أن يرغب كل مشترك في هذا المصنع بتحقيق هذا الحلم. يجب أن يعي الجميع هدف المصنع، والتصميم على بلوغ النتيجة. خلال ذلك ينفذ الجميع عملهم بحرفية، وظيفتهم. يجري عمل مشترك - تنسيق العمل على بلوغ الهدف.

تحديد الهدف المشترك والعمل المشترك على بلوغ هذا الهدف يحددان كذلك المناخ النفسي للمصنع. وبالتوافق مع ذلك الهدف بحد ذاته يجب أن يبعث الحماس.

من هنا يصبح مفهوماً، أن الثروة المادية - هي مجرد نتيجة الحركة نحو الهدف.

إدارة المصنع ترتبط حتماً بقيادة الناس. وإذا كنتم مطلعين جيداً على كل نواحي الحياة، وتشغلون موقع المالك في الحياة، وتحسنون إخضاع كل أجزاء ذاتكم للهدف - الحلم الواحد، فستكون قيادة الناس سهلة عليكم وممتعة لكم.

هنالك مورد مهم آخر - هو الوسائل المادية، بما فيها المالية. كما ترون، الوسائل ليست في المقام الأول. إلا أن الكثير من الناس يضعون النقود في المقام الأول، ولذلك تكون النتيجة التي يحصلون عليها ضئيلة أو حتى سلبية. حتى أن تعبيراً مثل: «صنع النقود» موجود في التداول. تصوروا؟! نجد أن المصنع لصنع النقود. فعن أي حلم وعن أية نوايا صافية يمكن الحديث بشكل عام! إذا كنتم تريدون «صنع النقود»، فكونوا مديراً لصك العملة وأطبعوا المال. عندئذٍ تكونون فعلاً تصنعونها.

بشكل عام، لاحظت خصوصية مثيرة. ما إن تبدأ بالحياة بما يتفق مع حلمك، تأتي النقود تلقائياً

بالكمية اللازمة. ومن السهل تفسير ذلك. لأن أي عمل يعطي الشعور بالانسجام، والسكينة والحب. وهذه المشاعر تجذب النقود إلى حياتنا.

وطالما أننا تحدثنا عن النقود، فمن المناسب أن نتحدث عن ربح المصنع.لأنه عاجلاً أم آجلاً (أو الأدق، في الوقت المناسب) سوف يصل إلى مستوى تحقيق الربح. يستحيل العمل بدونه إنه مؤشر جدوى المصنع. مصنعكم يجلب الرفاهية، أي حالة الخير. وليس لكم وحدكم، بل للعالم من حولكم.

وطالما أن الربح موجود، يستلزم التصرف فيه بحكمة. وإلا سيحدث ركود. أي يجب أن تكون شخصاً ملماً بالأمور المالية. سوف نتحدث عن ذلك لاحقاً.

العقبات المحتملة لدى إنشاء المصنع

وأكثرها أساسية - هي المخاوف والشكوك.

لقد بحثنا بالتفصيل في بداية هذا الكتاب وفي كتب أخرى. أود أن أضيف فقط، أن الخوف - هو عدوانية دائماً. لذلك لا يلزم أن يستهلك الجهد للتخلص من الخوف. ببساطة اهتموا بصفاء النوايا، وسوف تختفي المخاوف تلقائياً لانعدام التربة الملائمة لها.

أما الشكوك، فتظهر عندما نضع نيتنا وطرق تحقيقها بدقة غير كافية. وهي تساعدنا في العمل على تحسين الصورة، إذ تدل على الأخطاء.

المنافسة

هي إحدى العقبات الرئيسة أمام ازدهار وتطور العمل. تظهر الأفكار عن المنافسة والخصوم - المنافسين فقط عندما «تصنعون النقود» ولا تقومون بالبناء. ولكن في المقام الأول يجب أن يكون هدفكم، حلمكم الذي يصنع الحياة. عندئذٍ لن يكون هناك خصوم - منافسون. سيكون حلفاء وحسب. فأنتم تعلمون الآن أن الكون كله يساعدنا عندما نبدأ بتحقيق أحلامنا في الحياة.

تظهر المنافسة حيث يحدث التوقف في التطور. وهذه نيتها الإيجابية.

جاء شاب إلى عيادتي وروى لي كيف قطع طريقاً من سائق سيارة أجرة إلى مدير شركة، تسوّق الكابلات وأسلاك التوصيل بعد قراءة الكتب وتغيير العقيدة.

- هل تعرف، يا فاليري فلاديميروفيتش، أنها أحاسيس مختلفة كلياً - عندما تكون مالكاً. فإذا كنت فيما مضى محتاجاً للعون، فإنني الآن أقدم عملاً للناس وأحفز آخرين ليحذوا حذوي.

والمثير ،- تابع الشاب، - إنني غيرت نظرتي إلى المنافسين. ولا اعتبرهم الآن خصوماً. إنهم يوحون لي بضرورة التطور الدائم. لا يجوز الوقوف في المكان. حتى إنني أفكر الآن بتغيير آخر لنوع العمل.

أنا واثق بأن هذا الشاب سوف يصل إلى إنجازات بعيدة.

لا يجوز أن نضع العمل في المقام الأول من الحياة. وإلا فسوف يبدأ بالسيطرة علينا. يجذبنا مع عقلنا. ويصبح الإنسان في هذه الحالة ملحقاً بالبنية التي صنعها بنفسه.

في العموم يتحدد نجاح أي عمل بشخصية من يزاول هذا العمل. لذلك يجب العمل على الشخصية، وتحويلها من حالة الضحية إلى حالة المالك، ومن ثم إلى حالة الساحر.

إذا أردت أن تستوعب قطاع الدخل هذا، فلا بد لك من أن تتعلم الثقة بالناس، لأن المالك الحقيقي للمصنع يسعى لأن يعهد بمهامه لآخرين محترفين يمكنهم القيام بالعمل خيراً منه.

فيما يلي أود أن أورد مقطعاً من كتاب ر. كيوساكي «ريع الإيرادات النقدية»: «جاءت ذات يوم مجموعة ممن يسمونهم مثقفين إلى هنري فورد ووصفوه «بالجاهل». أكدوا أنه يجهل الكثير. عند ذلك دعاهم فورد إلى مكتبه وسمح لهم بأن يطرحوا أية أسئلة يشاؤون. وبعد أن اجتمعت هذه المجموعة حول الصناعي الأقوى في أمريكا، بدأت تسال. استمع فورد لأسئلتهم واستدعى عدة معاونين أذكياء له وطلب منهم أن يجيبوا. في الختام أبلغ المجموعة بأنه يفضل توظيف أناس أذكياء لإيجاد الأجوبة على الأسئلة. ويحرر عقله لمسائل أهم، «كالتفكير» مثلاً. لأن «التفكير - هو العمل الأصعب. لذلك بالذات لا يزاوله إلا قلة قليلة من البشر».

الفارق بين من يملك مصنعاً والإنسان الذي يزاول عملاً فردياً بسيط وواضح إلى حد بعيد.

يملك الأول منظومة تعمل حتى في غيابه.

الثاني يملك عملاً.

عندما كنت أعمل لحسابي، أثناء العطلة التي سمحت لنفسي بها كان الدخل أيضاً «يستريح».

فإذا كانت لديك منظومة منسقة بشكل رائع، يمكنك ألا تعمل ما تشاء من الزمن. سوف ترد النقود إلى حسابك. يمكنك أن تمارس مجرد «التفكير».

حضر إلى إحدى ندواتي مقاولان من سوتشي. أب وابنه. في نهاية الندوة جاءا إلي وقالا. أن العمل بغيابهما يجري على نحو أفضل.

لنستخلص النتائج. لكي تكون ناجحاً في هذا القطاع، من الضروري لك:

١ - أن يكون لك صورة - حلم، قادرة أن تجذب الناس وراءها.

٢ - أن تكون منظومة أو أن تتقن بناءها والسيطرة عليها.

٣ - أن تتقن التحكم بالناس، وتثق بهم بالكامل.

الاستثمار

هو قطاع غير عادي. له خصوصياته المميزة، شأن القطاعات السابقة. خصوصيته الرئيسة يمكن أن تصاغ على النحو التالي: أنت تضع وقتك، وقواك ونقودك في شيء يجلب دخلاً دون متابعة الجهود من طرفك.

وفق الإحصائيات، يتلقى الأثرياء مالياً ٧٠٪ من دخلهم من الاستثمارات.

لا يحتاج المستثمر الجيد للعمل، لأن نقود ووقت الآخرين تعمل لحسابه. ولكن لكي تبلغ ذلك، من الضروري أن تحدث انقلاباً في وعيك بكل معنى الكلمة. يتطلب هذا القطاع طريقة تفكير مغايرة

تماماً. بخلاف بقية القطاعات.

كلنا نعتبر مستثمرين. بعضنا أكثر نجاحاً، وآخرون - أقل. يتعلق نجاح الاستثمار بالمكان الذي تستثمر فيه قواك وبكيفية تصرفك بالأرباح.

لنستعرض الأشكال الأساسية للاستثمارات.

١ - استثمار النقود، والوقت والقوى في التعليم الشخصي.

يستثمر معظم الناس رأسمالهم في التعليم التقليدي الرسمي أو الخاص. حيازة دبلوم جيد تعطي بعض الإحساس بالطمأنينة. لماذا بعض؟ لأن حيازة الدبلوم في الظروف المعاصرة لا تشكل ضمانة الحصول على عمل جيد، ناهيك عن الرفاهية المادية.

إن نظام التعليم الحديث لا يصلح للحياة في زمننا. لقد كان جيداً في الحقبة الزراعية وفي بداية العصر الصناعي. ولكن على الأعتاب - عصر مختلف تماماً. ولم يتغير في نظام التعليم شيء سوى النذر اليسير منذ ذلك الحين. إنه يقدم معارف عارية ومشوهة أحياناً بالمواد الأساسية. وهو لا يؤهل الأطفال بتاتاً للحياة في هذا العالم. هذا النظام لا يؤهل الأطفال للتعامل مع النقود. يتعين عليهم استيعاب هذه المادة في البيت. هذا جيد، إذا كان الأهل - أناساً أغنياء. ولكن إذا كانوا أنفسهم لا يعرفون كيف يتعاملون مع النقود، إذ لم يعلمهم ذلك أحد.

المعارف لازمة حتماً! ولكن أية معارف؟

أنا أعتقد أن المدرسة يجب أن تقدم المعارف عن الحياة في المقام الأول بما في ذلك عن النقود. يجب أن يكون العلم عن الأمور المالية على قدم المساواة مع العلوم العامة. في هذه الحال تكون المشاكل أقل في مرحلة النضج.

وطالما كان النظام التعليمي الحديث لا يقدم المعارف اللازمة، من الضروري الاشتغال بالتعليم الذاتي. توجد، ولله الحمد، دورات مختلفة، وندوات. وتدريبات. يوجد الكثير جداً من الكتب الرائعة، التي يشاطرنا فيها المعلمون معارفهم.

نال إعجابي أحد الأمثلة من كتاب ر. كيوساكي.

قرأ في أحد الإعلانات الصحفية عن دورات للمحاسبين، حيث يعلمون استعمال قوانين معينة من أجل استثمار ناجح بدون توفر الوسائل المالية. دفع عدة مئات من الدولارات مقابل الاشتراك في الندوة، وتمكن بعدها من استخدام هذه المعارف في حياته. وبعد عام فقط جنى مليون دولار. استثمار ناجح، أليس كذلك؟

نتيجة: استثمر قواك ووسائطك في تطوير وتعليم ذاتك. وإذا أردت التطور في هذا القطاع، فأبدأ الاستثمار في المعارف عن الاستثمارات. فالشخص الذي يريد أن يصبح غنياً، لن يلجأ إلى الاستدانة أو يطلب أن يعطى عملاً. سوف يطلب أن يعلموه، كيف يصنع النقود.

يتعلق النجاح في هذا المجال أو ذاك، بتوفر المعارف في هذا المجال. فالإنسان العارف والمهيأ سوف يزدهر بصرف النظر عن اتجاه تطور الاقتصاد.

٢ - الاستثمار في الأولاد.

يكون بعض الناس أسراً كبيرة، لكي يؤمنوا العناية بأنفسهم في الشيخوخة، «لكي يوجد من يقدم كأس الماء». الأسرة - الاستثمار جيد للوسائل. وأنا إلى جانب أن يجلب « شكل الاستثمار» هذا «أرباحاً». الأسرة المتآلفة المتماسكة، والسلالة المزدهرة والذرية - هي إحدى مكونات الثروة. ولكنني لا أعارض أن يضع الإنسان لنفسه نموذجاً لشيخوخته الضعيفة. ويتصرف كثير من الناس على هذه الشاكلة بالذات. إنهم يخططون حياتهم بشكل متناقص وليس متزايد. «عندما أتقاعد سيكون لدي القليل من القوى وسوف أحصل على راتب ضئيل» - إنهم يبرمجون أنفسهم بأنفسهم. وبعد ذلك يعتبون على أولادهم. لقد قمنا بتنشئتكم ولم نبخل بقوانا. والآن ها هم - عند العربة المحطمة.

يجب أن يحيا الإنسان ليس من أجل الأولاد، بل مع الأولاد يجب بناء فضاء الحب، والثروة. عندئذٍ سيكون لدينا ما نتركه للأولاد، وسنعيش الشيخوخة بفرح.

٣ - الإيداع في صندوق التقاعد.

هذا أحد أشكال استثمار رأس المال أيضاً. ولكنه شكل غير فاعل، لأن الوسائط التي تدخر «تنتظر» الإحالة على التقاعد وخلال ذلك أنت تلقي بمسؤولية التأمين المادي في الشيخوخة على عاتق الحكومة والبنوك والبورصات.

٤ - استثمار النقود في عمل قليل الخطورة ومنخفض المردود، والأدق في المصرف.

يجري الحديث عن إيداعات التوفير أو شهادات الاستثمار غير القابلة للتداول. بالطبع، من الجيد أن يكون في حساب المصرف مبلغ من المال. ينصح بادخار مبلغ يكفي للعيش بضعة أشهر على حساب هذه الوسائط المالية. ولكن ليس من الحكمة أن تعتمد على طريقة الاستثمار هذه وحدها. لأن وتيرة ارتفاع الأسعار الحديثة والضرائب تفوق كثيراً نسبة الفائدة التي يدفعها المصرف. إضافة إلى ذلك لدى «السوفييت» تجربة مأساوية في الاختفاء «الغامض» للنقود من حساباتهم في زمن البيريسترويكا.

توجد طرق كثيرة أخرى جيدة وآمنة لإيداع رأس المال.

٥ - الاستثمارات في السندات المالية والأسهم، في المصانع والعقارات، التي تجلب أرباحاً.

في الفضاء ما بعد السوفيتي السابق تشكل هذا السوق منذ فترة وجيزة نسبياً. «بورصة السندات»، «الوسيط»، «الخطة الاستثمارية»، «الحساب المالي»- هذه المفاهيم كانت تعد في زمن ما شتائم بالنسبة لكثيرين.

إذا شئت أن تستوعب هذا الشكل من الاستثمار، فعليك قبل كل شيء أن تحصل على المعارف الضرورية. الإلمام بالأمور المالية - قبل كل شيء!

بعد ذلك اجلس وضع خطة مالية، اعمل على أن تكون ديونك ومصاريفك في الحد الأدنى. عش بحدود إمكانياتك وزد بالتدريج أموالك. أحص ولو على وجه التقريب كم يلزمك أن تحصل شهرياً لتحقيق خططك. حدد في أي سن تريد التوقف عن العمل ويكون لك دخل متزايد باستمرار دون جهد من طرفك. ناقش كل ذلك بشكل مفصل جداً. دون عجلة وجهد. إذا كان إلى جانبك معلم مجرب وحكيم.

٦ - استثمار القوى والوقت والأموال في تكوين ملكية فكرية.

يقصد تحت مسمى الملكية الفكرية براءات الاختراع، المخطوطات، المؤلفات الموسيقية، الأفلام وغيرها. إذا كان ما صنعت يلزم للناس، فيكنك أن تحصل على دخل على امتداد فترة طويلة.

أنا لا أهدف أن أجعل منكم مستثمرين محترفين بارعين. أسعى فقط لأقدم لكم تصوراً عن أشكال الاستثمار الأساسية. لمتابعة دراسة هذا الموضوع بتفصيل أكبر أوصي بدراسة كتب كيوساكي «الأب الغني والأب الفقير»، «ريع الواردات النقدية»، «دليل الأب الغني في الاستثمار».

وفي ختام هذا الفصل أريد أن أورد كلمات «الأب الغني» من كتاب كيوساكي: «يستحيل تعليم أحد ليكون مستثمراً بارعاً. يمكن ذلك فقط بالتعلم الذاتي. إن ذلك يشبه تعليم ركوب الدراجة. لا استطيع تعليمك ركوب الدراجة، ولكن يمكنك أن تتعلم ذلك بنفسك. فتعلم ركوب الدراجة يتطلب المجازفة والخطأ والدليل السليم. يصح ذلك أيضاً فيما يخص الاستثمار. إذا لم تكن تريد أن تجازف، يعني أنك لا تريد أن تتعلم. وإذا كنت لا تريد أن تتعلم، فأنا لا يمكنني أن أعلمك».

الهدايا

هذا أحد الموضوعات الأثيرة عندي. وليس فقط لأنني أحب أن أقدم وأتلقى الهدايا. ولكن الأهم - يوافق هذا القطاع حالة نفسية مميزة. يصعب وصفها بالكلام. يمكن فقط أن نشعر بها بأنفسنا.

لأجل امتلاك هذا المصدر، يجب أن نكوّن في أنفسنا مزاجاً خاصاً، كتبت عنه في كتبي السابقة. هو - مزاج المالك، المبدع، الساحر. عندئذٍ بالذات ينفتح العالم المحيط للقائنا ويبدأ بإغداق الهدايا.

اكتشفت خصوصية مثيرة. تبين أن النساء يتميزن بهذه الحالة بطبيعتهن. فهن لا يحتجن للعمل! كل ما هو ضروري لهن، يمكنهن الحصول عليه هكذا ببساطة. تحتاج فقط أن تكون امرأة.

أذكر حادثة من ممارستي، حيث أدركت إحدى قارئاتي أسباب إخفاقاتها، صممت بثبات أن تغير حياتها.

- قبل كل شيء، - قالت هي، - قررت أن أكون امرأة.

من هنا بدأ كل شيء...

بعد بعض الوقت كان لها منزل وسيارة وأشياء كثيرة أخرى. وكما أفترض إنكم قد خمنتم، - أهداها كل ذلك الرجل الذي أحبته وأحبها.

للأسف، تأخذ النساء في زمننا مهمات الرجال أكثر فأكثر. وهن يتألمن من ذلك. ولكن ربما كان علينا نحن الرجال أن نكون أكثر فعالية وإبداعاً؟! عندئذٍ تبدأ النساء بإظهار أفضل ميزاتهن.

ولكن أهم ما يلزم القيام به، من أجل الارتقاء إلى هذا المستوى،- هو التوقف عن التخريب. هذا يخص الرجال والنساء على السواء. من تلك اللحظة التي أصبح الإنسان فيها يظهر طاقة التخريب، أخذت المشاكل تتوالى في عالم المادة. صار الإنسان يوتر العالم المحيط، ويوطن الخوف في نفسه.

فقط من خلال البناء وصفاء النوايا يمكن الحصول على هدايا الكون.إنها تأتي ليس فقط على هيئة أموال وأمتعة. قد تكون الهدايا مشاعر حسنة وطيبة تجلب خيرات أكثر، صدقوني. مساعدة الناس في معالجة هذه المسائل أو تلك - هي هدية أيضاً. وكذلك الطبيعة تهدينا كل يوم ما خلق الله منذ البدء.

مهم جداً أن يتعلم الإنسان الإهداء، العطاء. مهم أن يتوقف عن التشبث بالنقود، ويكف عن القلق بشأنها. أن يصبح حراً ويهدي الخير والفرح للعالم المحيط، أي أن يكون شاكراً.

اكتشفت تحولات مثيرة بكلمتي فرح «رادوست». وهدية «باداروك». بالروسية جذر الكلمة الأولى هو راد وجذر الثاني هو دار:

دار - راد

ينتج، أنك عندما تهدي العالم الفرح، فستحصل أنت نفسك على هدية.

روت مشاركة في إحدى ندواتي القصة التالية:

- منذ خمسة أعوام اشترينا أنا وزوجي والأولاد منزلاً على شاطئ بحر آزوف. الذي نسيه الله (والأصح البشر). قرية مهملة صغيرة تقع مباشرة على شاطئ البحر. قمنا بإصلاح المنزل ونسافر إلى هناك كل صيف.

جاءت إلى منزلي ذات يوم جارة لنا.

- فاليوشا، - قالت عبر الدموع، - أعتذر لك عن كل ما حصل (يجب أن أقول، أن علاقاتنا لم تكن حسنة جداً معها). ساعديني، حباً بالله. استدعينا «الإسعاف» أمس لزوجي وهو الآن في المشفى. نحتاج ٢٠٠ دولار لشراء الدواء. لا يحتمل وجود هذا المبلغ عند أحد في قريتنا. معظمهم متقاعدون. أما أنتم من موسكو، أنتم ميسورون. سوف أدخرها فيما بعد وأعيدها لك.

- ماريا سيرغييفنا، - قلت لها، وأنا أعطيها النقود، - هاك خذي ٢٠٠ دولار.

- آه، شكراً، فاليتشكا - بدأت تشكرني، - ليمنح الله الصحة لك ولأقاربك! سأعيدها بعد شهر. المهم أن يأتي مصطافون - ليس كما في العام المنصرم.

- انتظري، - قاطعتها، - أنا أعطيك هذه النقود ليس ديناً، بل هدية. لا تحتاجين أن تعيديها لي. عسى أن تذهب لخير زوجك ولخيرك.

وفي اليوم التالي قرع باب منزلي. فتحت الباب. وقف رجل.

- هل تذكريني؟ - سأل هو باسماً. وظهر في عينه مكر وفرح من وجد ضالته. - منذ سنة سافرت معك في مقصورة قطار واحدة. وقد علمتني بالتفصيل وبشكل عملي كيف أقوي النظام المناعي لولدي الصغير.

- طبعاً تذكرتك، - أجبته، - تفضل، ادخل. قل كيف حال ابنك. هل تتناول الغداء معنا؟

- لا أرفض، - قال الرجل وهو يجلس إلى الطاولة.

- أنت تعرفين، - تابع وهو يأخذ صحن الحساء من يدي، - بفضلك تجاوزنا المحنة بدون جراحة. عدا عن ذلك، فقد أصبح ابني سليماً تماماً، وخلال عام لم يصب بمرض. أنا ممتن لك جداً.

تناولنا الغداء، وتجاذبنا أطراف الحديث. بعد ذلك قال الرجل أنه يريد أن يذهب إلى الشاطئ للسباحة، وطلب مني أن أهتم بأمتعته. ترك على الطاولة رزمة ليست بالكبيرة وذهب.

صار الوقت في المساء المتأخر فقلقت وذهبت أبحث عن الضيف. ولكني لم أجده في أي مكان. والسيارة، التي جاء فيها لم تكن موجودة أيضاً.

- أيعقل ذلك، - فكرت في نفسي، - سافر ونسي الرزمة. يحتمل أنها أشياء يحتاجها.

قررت أن أنظر ما في الرزمة لعلني أجد إحداثيات ما، حيث يمكنني أن أرسل الرزمة.

عندما فتحتها. اكتشفت هناك نقوداً، ٧٠٠ دولار، وورقة كتب عليها:

«فالنتينا، اعذريني لأني جعلتك تقلقين. كل شيء عندي على ما يرام. سأسافر اليوم إلى بلدي. مرة أخرى شكراً جزيلاً لك - أنت شخص رائع! وهذه النقود هدية لك!

أطيب التمنيات !

سيرغي

مثال آخر من مشاركة في التمرين.

- كنت عائدة مع ابني إلى البيت من النزهة. قررت أن أشتري خبزاً من المخبز. وكان أنتوشكا متعباً وبمزاج سيء، إضافة لذلك وقع في حومة ماء واتسخت ثيابه. لذلك طلبت منه أن يجلس على الحافة قرب باب المخبز وينتظرني قليلاً. وذهبت أنا لأجلب الخبز.

كانت أمامي عجوزاً تشتري خبزاً، ونقص لديها عدة روبلات عن ثمن الخبز. دفعت أنا عنها. وشكرتني مطولاً. وعندما خرجت من المخزن رأيت اللوحة التالية.

كان ابني جالساً مستنداً إلى الجدار ونائماً «كمتشرد». قبعته مرمية أمامه، فيها عدة أوراق من فئة العشرة روبلات وكذلك بعض النقود المعدنية.

من المهم أن نتعلم ليس فقط الإهداء، بل وقبول الهدايا كذلك. فالعالم المحيط مولف علينا، على أفكارنا ورغباتنا. في كل لحظة يسعى لمساعدتنا. ولكن إما أننا لا نلاحظ في الزحام هذه المساعدة، أو نرفضها.

عزيزي القارئ، هل رفضت كثيراً الهدايا أو العون، لأنك تعتبر نفسك إما غير جدير أو ملزم بالقيام بخطوة جوابية.

وبعد ذلك تدهش، من أين تأتي المشاكل المادية؟!

وكيف لا تأتي المشاكل، في حين ترفض بنفسك ما هو ضروري لك. وكيف هي ردة فعل العالم المحيط في هذه الحال؟ من جهة - أنت تطلب لنفسك خيرات ما، ومن جهة أخرى، عندما تبدأ بالوصول إليك - ترفضها.

- ماما، - سألت يوماً، - سيحل عيد ميلادك عما قريب. ماذا أهديك؟

- لا لزوم لشيء يا بني، - تجيب أمي.

- كيف ذاك، لا لزوم؟! - استأت أنا. - بهذه الكلمات أنت تعلنين على الملأ كله، أنك لا تحتاجين حتى ما لديك.

- لا، لا، لا، - استدركت هي، - أنا اسحب كلامي. أحتاج لسترة جلدية، لأن سترتي أصبحت بالية. نعم وكذلك، - فكرت للحظة، ثم ابتسمت وأخذت تلوي أصابعها، - قلب التربة في المنزل الصيفي، الحصول على حب واهتمام أكبر من طرفكم، تقليم الأشجار، أن تجلب كيساً من البصل ... عموماً، أترك لك حرية الاختيار كاملة.

أعزائي! إذا أهدي إليكم شيء، يعني، أنكم تستحقونه. اقبلوه شاكرين. لستم ملزمين بشيء في المقابل. لسنا أبداً ملزمين بشيء لأي أحد، ولا أحد ملزم تجاهنا بشيء. وإذا ما فعلنا شيئاً فذلك لأنه لازم، قبل كل شيء، لنا أنفسنا. وإذا ما فعل أحد ما شيئاً لنا، فذلك فقط لأنه لازم له أيضاً، وليس لنا وحدنا. أحبوا أنفسكم واسمحوا لنفسكم بتقبل الهدايا.

في ندواتي التدريبية تحدث لكثيرين تغيرات مؤاتية. وتحدث لبعضهم بسرعة، بحيث يتحدثون عن النتائج في اليوم التالي.

- فاليري فلاديميروفيتش، - ترفع يدها إحدى المشاركات، - هل يمكنني أن أروي ما حدث معي أمس بعد الدروس؟

- طبعاً، - أجبتها، - تحدثي.

- كنا أمس ندرس موضوع الحب للذات وللنقود وللهدايا. وأنت كلفتنا بواجب منزلي، وقررت تنفيذه على الفور. لماذا أؤجل عمل اليوم إلى الغد، - قلت في نفسي.

من أين أبدأ؟ - أفكر أنا. لقد علمتنا، أنه يجب علينا أن نكون منتبهين لذاتنا وللعالم المحيط. سأقدم لنفسي هدية صغيرة، قررت أنني لن أستقل قطار الأنفاق (الميترو) فقد تعبت. سأستقل سيارة أجرة (تاكسي) إلى البيت.

أوقفت سيارة، ركبت وتوجهت إلى البيت. بقرب البيت تناولت محفظتي. وشكرت السائق وناولته ٢٠٠ روبل. وجواباً على ذلك ناولني ١٠٠ دولار وقال:

- هذه لك! تفضلي وخذيها.

نظرت بدهشة واستغراب تارة إلى السائق، وتارة إلى الورقة.

- تفهمي، - يقول هو، - كان لدي اليوم زبون مثير جداً. ربح في الكازينو ١٠ آلاف دولار وأهداني عشر هذا المبلغ، أي ألف دولار. أخذت النقود أعتقد أن الله أعطاني إياها جزاء أعمال طيبة ما

قمت بها. وأنا قررت أنه يجب إعطاء العشر لأحد ما. وفي هذه اللحظة أشرت أنت إلي بالوقوف. فهذه إذن من حقك. خذيها.

- وهل أخذتها؟ - سأل أحدهم في القاعة.

- بالطبع، - قالت المرأة ولوحت بورقة المئة دولار فوق رأسها، - ها هي النقود.

صفق الناس في القاعة.

- ولكن هذا ليس كل شيء! - صاحت بصوت متحمس قوي مخاطبة القاعة التي خمدت أصواتها.

مع هذه الكلمات فتحت باستعراض محفظتها وتناولت منها ٥٠٠ روبل.

- وهذا، يا فاليري فلاديميروفيتش، العشر (وإن كان أكثر قليلاً) من تلك المئة دولار، الذي أريد أن أهديه لك.

يمكنكم تصور ما الذي حدث في القاعة.

وصية

أيها القارئ المحترم!

لقد استعرضنا وإياك مصادر الحصول على السيولة النقدية الستة كلها.
انظر إليها مرة أخرى بتمعن وكون جردك الخاص عن المداخيل. أنصح أن تفعل ذلك شهرياً مع تكوين النوايا وتهذيبها. هذه العملية ليست معقدة البتة، ولكن تجعلك حسن الانضباط جداً. أنا اضمن لك بعد فترة من الزمن أن تلاحظ أن مداخيلك ترتفع، وعدد القطاعات التي استوعبتها يزداد.

أود أن ألفت عنايتك بشكل خاص إلى أن كل قطاع يوافق عقيدة معينة. الأصح، عقيدتك تحدد في أي قطاع أنت.

انظر إلى هذا الشكل أكثر عمقاً. هذا القطاع أو ذاك لا يتحدث عن مصدر السيولة النقدية فحسب. بل يتحدث في المقام الأول عن ما يلي:

- من أنت؟

- كيف تفكر؟

- ما هي نظرتك إلى العالم (بما فيه إلى النقود)؟

من المهم جداً أن تفهم ذلك.

إليك الأفكار النمطية لشخص من قطاع «العمل المأجور»:

- يلزمني عمل مستقر، يجلب لي الرضا المادي والمعنوي.

- سأقوم بكذا وكذا لأجلكم. وأنتم تعطوني هذا القدر من النقود.

- الأمن مهم بالنسبة لي.

وها هي الأفكار النمطية لشخص من قطاع «العمل الفردي»:

- أنا لا أرغب بالتبعية لأي أحد. أريد أن يكون دخلي مرتبطاً بي وحدي.

- كلما اشتغلت أكثر، جنيت نقوداً أكثر.

- لا يستطيع أحد أن يقوم بهذا العمل جيداً سواي. وأنا أتحمل مسؤوليته.

قطاع «المساعدات الاجتماعية»:

- ليست لدي القوة ولا المعرفة، لكي أزيد دخلي. لا يمكنني أن أقوم بذلك بمفردي.

- يتعلق دخلي بالحكومة وبالمسؤولين.

قطاع «امتلاك مصنع»:

- أحتاج لأناس أذكياء مبدعين، الأكثر مهارة في عملهم من أجل إدارة مصنعي.

- أريد أن أكون حراً من الناحية المالية وأن يكون لي وقت فراغ أكبر.

- أنا أنشئ أماكن عمل وأعطي الآخرين العمل والنقود.

قطاع «الاستثمار»:

- أحتاج أن أعرف أين استثمر قواي ووقتي ونقودي، لكي يتزايد دخلي دون جهد من طرفي.

- أريد أن أكون حراً من الناحية المالية وأن يكون لي وقت فراغ أكبر.

- نقودي تعمل لحسابي.

قطاع «الهدايا»:

- الكون وافر الخيرات.

- أنا أتلقى الهدايا من الكون.

- أنا أعطي بسهولة وآخذ بسهولة.

بالمناسبة عن ذلك، لا تستعجل القفز من قطاع لآخر جرياً وراء كثرة النقود. لا يجوز أن تترك عملك فجأة وتنشئ مصنعك. إذا لم تتغير داخلياً، فإن ذلك لا يؤدي بك إلى خير. وبعد ذلك تأخذ باتهام الناس بالنذالة والخسة. لا شأن للبشر هنا، يا عزيزي، إنهم دائماً انعكاس لك.

الأمر ذاته فيما يمس الاستثمار. لدينا والحمد لله، تجربة تاريخية رائعة. أنا لا أتكلم عن تجربة إقامة الشيوعية (فهي قيّمة كذلك)، بل عن تجربة الاستثمار إبان البيريسترويكا، حيث أودع ملايين الناس نقودهم التي ادخروها بشق الأنفس في مختلف الأرصدة. وتعلم إلام أدى ذلك. ولكن هل يحسن بنا أن نتهم «عباقرة المال الأشرار» الذين أنشأوا هذه الأرصدة والأهرامات المالية؟ لقد أخذوا ما «لهم». ولكن لا بد من استخلاص العبر.

وأهم العبر على الإطلاق تكمن في تغيير نمط التفكير قبل الانتقال من قطاع إلى آخر!

عندما يتعلق الأمر بالنقود يُظهر الناس سلوكهم وردود أفعالهم بأشكال شتى. فلكل أفكاره وانفعالاته. وهي التي تحدد - في أي قطاع نحصل على دخلنا.

لذلك كن مستعداً للتغيرات!

وابدأ في المقام الأول من ذاتك، من أفكارك وصورك. اصنع لنفسك طريقاً فريداً للرفاهية المادية.

المعرفة بالأمور المالية

إن أحد أهم أسباب المشاكل مع النقود - هو غياب الحكمة المالية، والمعرفة. بكلمات أخرى - عدم إتقان استخدام الأداة.

ما الذي تفعله بالنقود إذا ما جاءت إليك؟

بواسطتها يمكن شراء السلع والخدمات الضرورية، أو استثمارها في عمل ومضاعفتها، أو مساعدة بعض الناس بإنفاقها في الأعمال الخيرية.

قد يكون الإنسان ناجحاً في عمله، رفيع الثقافة، قد يحصل على نقود جيدة، ولكن بسبب كونه لا يحسن إنفاقها، ولا يفهم قوانين حركة النقود، قد تظهر لديه مشاكل. لذلك ليس المهم هو كم تجني من النقود. بل كيف تستخدمها بمردود عال، وما هو عدد الأجيال الذي تحافظ على النقود من أجله. ليس المهم فقط كيف تأتي النقود، بل وكيف تتعامل معها كذلك.

يجب أن تكون شخصاً ملماً بالأمور المالية. وما يعني - ملماً بالأمور المالية؟ ومن الذي سوف يعلمك ذلك؟

المدرسة والجامعات تحضّر البشر من مختلف المهن: المدرسون، الأطباء، العسكريون، الميكانيكيون. يحتاج المجتمع المعاصر لهؤلاء الناس. لا يستطيع أن يحيا بدونهم. يحتاج كذلك للعمال والمستخدمين. هذا هو نمط الدولة والمجتمع في هذه الأيام. وهو غير كامل إلى حد بعيد. ولكن من الذي سوف يغير هذا النمط؟ لنبدأ من أنفسنا. فالمجتمع - هو نحن.

بالنسبة لكثيرين المدرسة أو التعليم العالي - هي نهاية الدراسة، أما أنا فقد أدركت أن ذلك بالنسبة لي مجرد بداية.

من المهم أن نفهم أن النقود لا تحل المشاكل. على العكس، النقود بدون حكمة تجلب المشاكل وصولاً إلى الموت. ولكن الحكمة تحل المشاكل وتأتي بالنقود. إذا كنت تتصرف بوقتك وقواك ونقودك بحكمة، فإن الحرية المالية مضمونة لك.

التصرف العقلاني بالنقود

علم الكاتب الأمريكي المعروف ريتشارد باش بشكل مفاجئ أن كتبه أصبحت رائجة جداً، وازداد رصيده في البنك حتى بلغ عدة ملايين. انهالت عليه النقود كالثلج على الرأس. لم يعرف ماذا يفعل بها. فعهد بها إلى وسيط في البورصة. وكأن كل الأمور على ما يرام. ولكنه على مستوى اللاشعور كان يحتقر النقود، والأدق كان يحتقر الأوراق والوثائق والأرصدة المتعلقة بالنقود. لأنه كان يعتبر أنها قد تأخذ حريته منه. ولذلك بعد فترة من الزمن لم يضيع النقود فحسب. بل أصبح مديناً للحكومة بمبلغ كبير.

يمكن أن نذكر العديد من القصص عن الورود السريع للنقود واختفائها بالسرعة ذاتها. نشأت المشاكل النقدية لأبطال هذه القصص بسبب ظرف واحد - وهو الأهم - الافتقار إلى الحكمة والمعرفة في الأمور المالية.

توزع النقود حسب الإحصاء

أجرى الأمريكيون تجربة. أعطوا مجموعة من الناس في بداية العام عشرة آلاف دولار لكل شخص. في نهاية العام كانت الصورة التالية:

- ٨٠٪ لم يتبق لديهم شيء. أنفقوا النقود على التسليات، شراء تلفزيون، فيديو وما إلى ذلك، بعضهم غرق في الدين؛

- ١٦٪ نموها بنسبة ١٠-٥٪ في البنك؛

- ٤٪ نموها حتى ٢٠ ألف دولار، حتى المليون...

ليس العقل، بل الحكمة تجلب حالة الرخاء المادي. وإذا تحدثنا بشكل محدد، فهي الحكمة المالية.

لي صديق درسنا سوية في الصف الأول الابتدائي. كانت دراسته ممتازة مثلي. إنه الآن اختصاصي رائع في مجاله. لديه عدة ميزات أخرى. فهو موهوب ومخه رائع. ولكن لديه مشاكل مالية (على الأقل كانت حتى كتابة هذا الكتاب).

لا يكفي العقل وحده. لا بد من تطويره.

مخترعون كثر ليسوا أغنياء ولكنهم أناس أذكياء! ليس لديهم إلمام بسيط بالأمور المالية. لقد عرفوا قوانين الفيزياء والكيمياء. ولكنهم قلما يفكرون بالنقود.

نحتاج للحكمة. والحكمة- العقل + القلب، أي العقل والحب. والحب - شعور خلاق. في النتيجة، العقل الموجه نحو البناء وحده القادر على جلب الرخاء المادي والسعادة.

عندئذٍ تصبح حياة الإنسان غنية، لأن كل الطاقات متوازنة فيها، كل مكونات العيش.

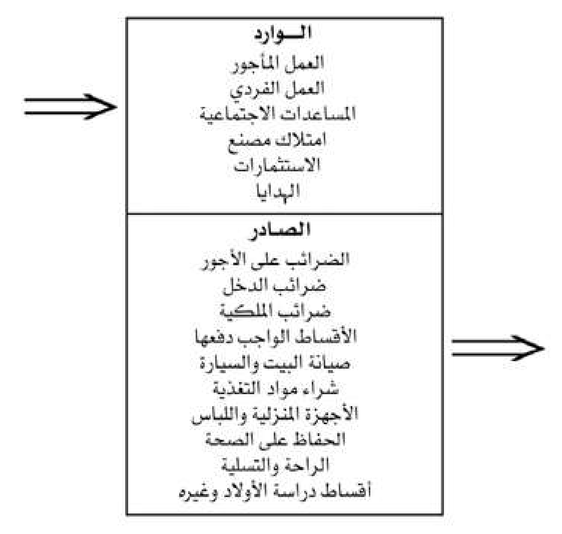
كمية النقود الكبيرة - ليست ثروة بعد. لا يكفي أن نربح نقوداً أو نجد كنزاً. نحتاج أيضاً أن نستخدمها ونستفيد منها بالشكل السليم.

يعاني معظم الناس من مشاكل نقدية فقط لأنهم لا يعرفون شيئاً عن حركة السيولة المالية. ينفقون كثيراً من النقود، ثم يبحثون عن عمل آخر مرتفع الأجر، على أمل، أن تحل الكمية الكبيرة من النقود مشاكلهم.

المحاسبة المالية

هيا بنا الآن مباشرة نتعلم وضع الحساب المالي البسيط وورقة الموازنة. ولنتابع حركة السيولة النقدية.

هذا هو حساب الدخل والمصاريف:



انظر إلى هذه القائمة بتمعن. عمود الدخل وعمود المصاريف قد يكبر أو يصغر. لدى معظم الناس تتزايد المصاريف بازدياد الدخل. لذلك يضطرون للعمل كثيراً.

لا يعتبر هذا الكشف كاملاً لأنه يفتقر إلى مكون فائق الأهمية - وهو المفهوم عن الفعّال والسلبي.

فعّال	سلبي

إذا حاولنا فهم فحوى هذين المصطلحين من خلال التعريف الكلاسيكي الموجود في بعض المعاجم التخصصية، فسيكون ذلك صعباً جداً. ليس فقط للإنسان البسيط، ولكن حتى لرجل المال المبتدئ. لذلك سوف نعطيهما تعريفاً بسيطاً (استعرته من كتاب ر. كيوساكي «الأب الغني، الأب الفقير»):

«الفعال - هو ما يضع نقوداً في جيبك.

السلبي - هو ما يأخذ نقوداً من جيبك».

عدم فهم الاختلاف بين هذين المفهومين يصنع التوتر، يرغم الإنسان على خوض كفاح مالي دائم.

إليكم أمثلة عن السلبي:

- الوديعة من أجل المنزل.
- أقساط السيارة والسلع الشائعة (الكمبيوتر، التلفزيون، البراد وغيرها).
- أقساط.
- بطاقة الائتمان.
- العقارات والسلع المستخدمة شعبياً يمكن أيضاً نسبتها إلى السلبي، لأنها تحتاج الإنفاق على صيانتها.

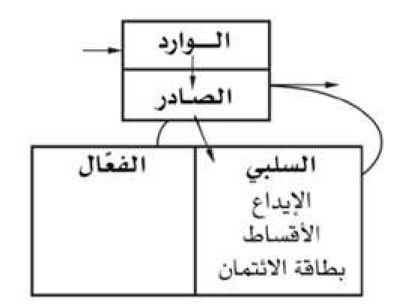
وها هي أمثلة عن الفعّال:

- المصنع، العمل الذي لا يتطلب وجودي، أي العمل الذي ينجز بدوني ويجلب دخلاً. أنا أملك

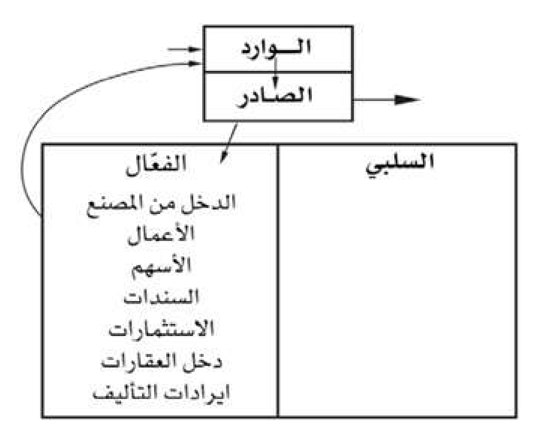
المصنع، ولكن يديره أشخاص آخرون. فإذا كنت أعمل هناك فسيكون ذلك عملاً.

- الأسهم.
- السندات.
- الاستثمارات.
- العقارات التي تجلب دخلاً.
- إيرادات التأليف من الملكية الفكرية: الموسيقا، المخطوطات، براءات الاختراع.

هكذا يبدو تدفق النقود من خلال السلبي:



وهكذا يبدو تدفق النقود من خلال الفعّال:



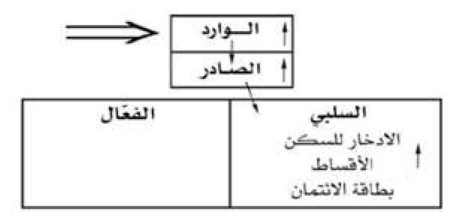
يبيّن هذان المخططان بوضوح، ماذا يحصل للنقود بعد أن تقع بين أيدينا. فالفقير ومتوسط الحال يراكم السلبيات، والغني - الفعّالات.

الـــوارد
الصادر
العمـل عند الحكومة وإثـراء أحد ما
الفعّال
إثـــراء الـــذات
السلبي
إثراء مالك المصرف

تعجبني هذه المخططات عند روبرت كيوساكي، لبساطتها ووضوحها. كما يمكن أن نرى، يعمل معظم الناس ليس من أجل ذاتهم، بل من أجل الآخرين. وخلال ذلك لا يفكرون البتّة بفحوى ما يحصل. لقد أعمت صورة النقود والسلع والمتع بصيرتهم. يسلم هؤلاء الناس أنفسهم للعبودية

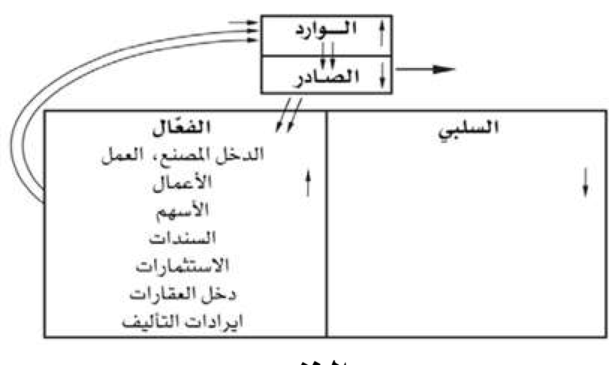
طواعية.

فيما يلي نموذج تدفق النقود لدى الفقير وممثل الطبقة الوسطى:



إذا لم يغير هذا الشخص نمط تفكيره، فمن المحتمل جداً أن يقضي كل حياته في «العبودية المالية». وبعد ذلك سوف يشتم القدر، أو الحكومة، أو أياً كان. وحل لغز وضعه الكارثي بسيط جداً - سيكولوجيا الضحية والاستهلاك.

وفيما يلي نموذج تدفق النقود عند الشخص الغني:



الغنى

ما هو الغنى؟ هو عدد الأيام التي يمكنك أن تقضيها دون عمل وتبقى خلالها محافظاً على مستوى حياتك العالي؟.

ألفت انتباهك، لا يقاس الغنى بكمية النقود، بل بأيام من الحياة!

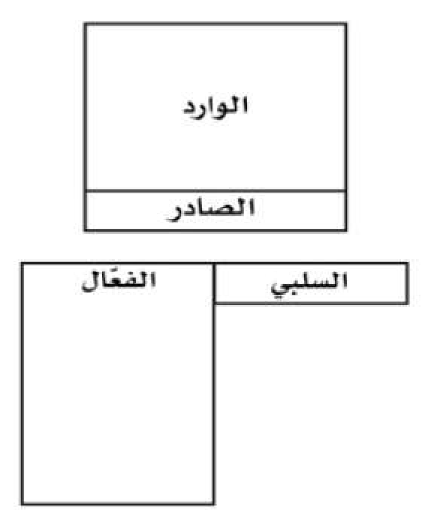
الغنى = المدخرات ÷ المصروف.

مصروفك الشهري ٥٠٠٠ روبل مثلاً، ومدخراتك ١٥٠٠٠ روبل، هذا يعني أن مقدار غناك ٣ أشهر. أي يمكنك أن تعيش بنقودك دون عمل لمدة ثلاثة أشهر.

مثال آخر. مصروفك الشهري ٥٠٠٠ روبل، ومدخراتك ٠ وبالتالي الغنى صفر أيضاً. هاكم صيغة ذهبية أخرى تنجم منطقياً من سابقتها:

سوف تعتبر غنياً بالمعنى المالي، فقط في حالة عندما تكون وراداتك من عمود «الفعال» أكبر من صادراتك (مصاريفك).

الدخل ((الفعّال)) > المصاريف



بكلمات أخرى، إيراداتك أعلى من نفقاتك ويمكنها أن تنمو بدون إسهامك. يمكنك ألا تعمل (أي أن تكف عن كونك عبد)، وإيراداتك تنمو. هذا لا يعني على الإطلاق أنك سوف تستلقي وتستريح فقط. زاول العمل الأحب إلى نفسك. بذلك يتغير فعلاً مغزى كلمة «عمل». فقد كانت تتضمن العبودية، وأصبحت كلام إله الشمس را (رع).

ها أنت تفهم الآن لماذا عدد الأغنياء ضئيل؟ معظم الناس لا يفكرون بالفعّال بتاتاً. منذ استلامهم للنقود يذهبون على الفور لشراء الحاجيات. وغالباً ما يكون بالتقسيط ويغرقون بالديون. تنفد النقود بسرعة كبيرة، وعليهم أن يعملوا أكثر فأكثر. ويقعون في المصيدة دون أن يلاحظوا ذلك. وعليهم الآن التمسك بعملهم أكثر لكي يسددوا فواتيرهم.

الغرب كله متورط في الديون عملياً. وهذه العدوى ذاتها تنتقل إلينا أيضاً. يجب أن نكون عارفين بالأمور المالية ونفهم الاختلاف بين الفعّال والسلبي.

ضروري تركيز الانتباه والجهود لشراء الفعّالات، التي تجلب دخلاً!

كما أصبحتم تدركون، أن سبب المشاكل المالية لدى غالبية الناس ليس في مسألة أين وكيف نجني نقوداً أكثر، بل في كيفية التصرف بها بعقلانية.

قد يظهر الناس أنفسهم بشكل رائع في مختلف المهن: الطاهي، المحامي، الميكانيكي، المهندس، المعماري. ولكنهم لن يكونوا أغنياء مالياً. لأنه عندما يجري الحديث عن الثروة يجب عليهم إظهار أنفسهم بشخصية مالك النقود. ومن أجل ذلك لا بد من الإلمام بالأمور المالية. أي على الإنسان أن يتعلم كيف يكون مالكاً للنقود، لكي يمكن للنقود، كأداة، أن تخدمه.

وطالما كنت تعمل - فأنت واقع في تبعية النقود. فإذا عملت للنقود أو لقاءها. تعطيها السلطة على جزء من حياتك. أما إذا جعلت النقود تعمل من أجلك ولك فإن السلطة - لديك أنت، وتصبح مالكاً ليس فقط للنقود، بل للحياة، وللقدر.

هذا لا يعني أنه يجب الاستقالة من العمل دون إبطاء. يمكنكم أن تحتفظوا بعملكم الأساسي. افرحوا لأن لديكم دخلاً ما يمكنكم تأمينه بقوة بدنكم أو عقلكم. وابدؤوا بإيقاظ العبقرية المالية. سيروا على طريق اختصار النفقات والسلبيات واستثمروا النقود في الفعّالات.

يجب تركيز الانتباه على عمود «الفعّال»، وليس على عمود «الواردات».

فيم تستثمر النقود؟

هل تريد أن تعرف أي استثمار هو الأربح، أي فعّال هو الأفضل؟ تخمينك في محله. إنه أنت ذاتك!

استثمر الأموال والوقت في تطورك، في تنحية حكمتك. وسوف تحصل على أكبر الأرباح.

الفعّال الأهم لديك - حياتك. فكيف تتصرف بها؟

استثمر وقتك واهتمامك في ذاتك. في إنشاء فضاء الحب في حياتك. وهذا سيكون مردوده مئة ضعف.

يجب أن تعيش وتطمح إلى حلمك.

إن أحد أهم الأدوات التي نمتلكها، - هي العقل. إننا نستعمله لإنشاء عالمنا. من الضروري أن نطوره.

ولكن لدينا النفس أيضاً، التي كثيراً ما ننسى أمرها. فيها أيضاً يجب أن تستثمر. أن تغنيها بالمشاعر النقية المتحمسة.

أن تكون ملماً بالأمور المالية وحكيماً - يعني أنك تصبح أكثر ثراء من خلال التغييرات في ذاتك، أن يكون الاختيار غنياً، أن تكون شخصاً أكثر مرونة، مكتفياً ذاتياً. هذا يعني - أن ترى الإمكانات وليس العقبات.

عدا عن ذلك، الإلمام بالأمور المالية - هو إلمام بالعلاقة الحريصة على العالم المحيط وموارده. استخلاص أقصى المنفعة من القليل ، والتصرف بالكثير بإتقان.

من الضروري أن نفهم أن النقود لا تملك قوة حقيقية. البشر يجعلونها قوية ويرتجفون أمامها.

النقود - فكرة، وكل فكرة تتكون في الدماغ. كن بناءً، مرناً، منتبهاً - وهذا عملياً كل ما يلزمك لتعيش في بحبوحة.

نحتاج للنقود، ونحتاج لإتقان استعمالها. فهي أداة. تعالوا نستعملها لكي نحول أرضنا إلى بستان مزدهر، وأن نعمل بواسطتها ما يجلب الفرح والجمال لنا وللعالم كله.

استثمروها في تطوركم، في صحتكم، في إنشاء فضاء الحب خاصتكم. استثمروها في حياتكم.

إذا ما كنتم منتبهين، فسوف ترون مئات آلاف الفرص التي تمنحهالكم الحياة.

يجب الطموح لكي تجلب النقود أقصى النفع لكم وللعالم من حولكم. وأنتم من يقرر كيف تستخدم.

فضاء من أجل الحياة

أول ما نكتب في أية استمارة هو الاسم، أي أننا نجيب على سؤال: من نحن؟ وما هو نسبنا؟

ثم نجيب على سؤال: أين نقيم؟

وهذا ليس مجرد عنوان قريب. تقف وراء أسماء الشوارع، المدن والبلدان عند كل إنسان صورته. صورة وطنه.

إن وضع مسكنك في اللحظة الراهنة يعكس نظرتك لذاتك وللحياة.

إذا لم يكن لديك مسكن، هذا يعني أن داخلك في مكان ما لا ضرورة له. كيف يفهم ذلك؟ ببساطة شديدة. تظهر في هذه الحالة عدم الرغبة في العيش ذاتها، التي كتبت عنها أكثر من مرة (في هذه المدينة، البلد، العالم)، ولذلك لا يوجد مسكن، - ببساطة هو غير لازم.

سآتيكم بمثال من حياتي. حتى السابعة والثلاثين لم يكن لي مسكن خاص بي. قد يدهش البعض. كيف ذاك، طبيب معروف وكاتب معروف، ولا يملك حتى شقة. ولكن هذه هي الحقيقة. قمت بتحليل وضعي الحياتي وتبينت، أنه في أعماق لاشعوري السحيقة كانت الرغبة في مغادرة عالم العيش هذا والذهاب إلى مكان ما في الجبال لممارسة الروحانيات، لتأسيس مدرستي الخاصة، أشرم. لقد جاء لي نسّاك ودعوني إلى التيبت. شخص آخر عرض علي أن أصبح معلماً،غورو في أشرم، الذي كان ينوي إقامته عندنا في تافريدا. كانت عروض أخرى. وفي كل مرة كنت اصطدم بوجوب الاختيار. إما أن أذهب وإما أن أبقى. وكما تدركون لقد قررت البقاء. أدركت أن بإمكاني ممارسة التطوير الروحي بنجاح وأنا، كما يقال، في العالم. وأنا أعيش مع الأسرة، وأتواصل مع مختلف الناس لقد حسمت أمري.

حتى ذلك الحين أصبحت لدي إستراتيجيتي الداخلية الخاصة، التي أتاحت لي استخلاص الطاقة من أية أوضاع حياتية. لقد وصفتها في في كتابي «لقاح ضد الاجهاد».

الذهاب - يعني الهروب من المشاكل. يفعل كثيرون ذلك. بعضهم يذهب إلى الجبال، وبعضهم إلى الأديرة. ينشد بعضهم الخلاص في ضباب الكحول والمخدرات الأخضر. ويتخبطون هناك زمناً طويلاً. بعضهم يغرق نفسه في العمل أو الوهن. عندما كنت أمارس العمل الطبي الخاص، اكتشفت مدى تفشي هذه المشكلة - عدم الرغبة في الحياة في هذا العالم. والسبب في كل ذلك واحد، كما فهمت - الفشل في التعامل المثمر مع العالم المحيط، مع مختلف طاقاته. الافتقار إلى موقع المالك.

إذن، أيها القارئ العزيز، هل حسمت اختيارك؟ وإن لم تكن قد فعلت حتى الآن، فاحسمه الآن فوراً. وإلا لا طائل من قراءتك هذا الفصل.

أنت باق للعيش في هذا العالم الرائع والعادل؟

صدقني، لو أنك لم تغير شيئاً هنا، وتفكر الآن في إيجاد واحة نقية من واحات الجنان، أو عالم بطبيعة عذراء لم تمس، وفيه مخلوقات الجنان الرائعة، فلن تفلح. ولا أحد ينتظرك هناك وأنت على هذه الشاكلة. فأنت تجني ثمار ما اقترفت يداك.

بالنسبة لمن قرر البقاء

إذا قررت البقاء، يا أخي الإنسان، للعيش في هذا العالم، وللعيش الأبدي، فتعال نكون معاً حياة كاملة القيمة. ونربي أولاداً أصحاء وسعداء. ونقيم حدائق الفردوس الرائعة.

وبما أن كلمة «حياة» تعني أوتوماتيكياً المكان الذي نعيش فيه، فعليك أن تحدد بالدرجة الأولى هذا المكان للحياة، مكانك تحت الشمس.

اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

أين أريد أن أعيش؟ في أي مدينة، في أي بلد؟

أين مكاني في هذا العالم؟

أين سأبني حديقة الفردوس الخاصة بي وأنجب الأولاد؟

أين سأستمر في الأبدية بذريتي، بسلالتي؟

أين هي قطعة الوطن الخاصة بي؟

لا تتعجل في الإجابة على هذه الأسئلة. فهي لا تفقد أهميتها مع الزمن. إنها من الأبد. فكر بها عدة أيام. واستشر المقربين منك. أعد طرح هذه الأسئلة على نفسك مرات ومرات. كون لنفسك نيّة:

«في الوقت المناسب سأجد المكان الأفضل من أجل حياتي الأبدية في هذا العالم. المكان، الذي تغنى وتزدهر فيه سلالتي. المكان، الذي سأنشئ فيه جنتي الأرضية».

فإذا كانت نيتك راسخة لا تلين، فإن كل قوى الكون تأخذ بمساعدتك، كما تعلم، في تحقيقها.

حيناً من الدهر بحثنا أنا وزوجتي عن مكاننا. قررنا أن يكون في القرم حتماً. ولدت أنا في الشرق الأقصى، في منطقة بريمورسك. ولكن إقامتي هناك لم تستمر سوى عشرين يوماً. كان أبي ضابطاً في الجيش، وقد نقل إلى القرم للخدمة. هنا أمضيت الجزء الأكبر من حياتي، وهذا هو وطني. لقد قررت أن سلالتي سوف تستمر وتزدهر في أراضي تافريدا ذات الشمس الساطعة. لم تعترض زوجتي، لأنها كانت تحلم منذ زمن طويل بالإقامة في القرم.

ثم قررنا أن هذا المكان يجب أن يكون بالقرب من سيمفيروبل، لكي تكون وسائل الاتصال متاحة. لأن هذا ضروري لعملي.

بعد ذلك تعين علينا أن نجد مكاناً محدداً لبناء المنزل، لبناء مكان السلالة. ذهبنا للبحث عنه تماماً في الاتجاه الذي حددناه مسبقاً بشكل أولي. كان ذلك في الربيع. حملنا حقائب الظهر وذهبنا لنجمع الأعشاب، وخلال ذلك نستعرض المنطقة.

أعجبنا مكان قرب النهر، ذهبنا إلى مجلس القرية، فقالوا لنا أن هذا المكان يعود لمنطقة المصحة ولا يجوز تخصيصه لبناء بيوت السكن. وجدنا مكاناً آخر، ولكنه أيضاً كان «محظوراً». استمر بحثنا حتى الخريف. لم نكن في عجلة من أمرنا. كنا على ثقة راسخة بأن نيتنا سوف تتحقق حتماً في الزمن المناسب. التأخير يعني فقط أن علينا أن نحسن شيئاً ما في نيتنا، أو نعالج قضايا أخرى في هذا الوقت.

في أحد الأيام جاءني مريض كنت قد ساعدته يوماً في حل مشاكله.

- يا فاليري فلاديميروفيتش، - سأل بدون مناسبة، - هل تحتاج لأي عون؟

- بالطبع، - أجبته، - أحتاج لقطعة أرض.

وصفت له ما أرغب به بما يخص هذه القطعة من الأرض.

- حسناً،- قال هو، - .سأتصل بك غداً.

اتصل في اليوم التالي فعلاً وعرض علي قطعتين للاختيار. رفضت القطعة الأولى فوراً. أما الثانية...

عندما جئت لأراها، أدركت فوراً، أن هذا هو - المكان الذي أنشد. فقد توفر هناك كل ما هو ضروري لإنشاء مكان العائلة (السلالة). لقد رأيت ذلك وشعرت به ببساطة. ولا لزوم لأي اختصاصي فين - شوي.

من حيث المبدأ أنا لا أعارض السكن في الشقق في الأبنية المتعددة الطبقات، ولكني أعلم بدقة أن الشقة ليست مكاناً مناسباً للتطور كامل القيمة للإنسان. يمكن أن تكون الشقة منزلاً مؤقتاً فحسب.

ما يثير الانتباه أن الشعور الوطني غير موجود لدى غالبية الناس كما تلاشى الشعور السليم بالحميّة الوطنية والقومية. لكن لماذا؟ السبب بسيط، ولكن كثيرون لا يلحظونه أو يحاولون التعامي عنه. وهو أن كثيراً من الناس ليس لهم وطن. قد يبدو ذلك غريباً على السمع، ولكنه الواقع. قد يعترض بعضهم فيزعم أن وطنه أوكرانيا مثلاً أو روسيا لأنه ولد في هذه أو تلك. ولكن هذا توهم فحسب، أيها القارئ العزيز، ولادتك في أحد البلدان أو وجود الجنسية، وجواز السفرلا يكفي لاعتبار أن لديك وطناً.

الوطن - هو مكان محدد. ويجب أن يكون هذا المكان على الأرض حتماً. ومساحة الأرض يجب أن تكون كافية تماماً لإمداد الإنسان بكل الضروريات من أجل حياة صحيحة كاملة القيمة.

لماذا كان أول ما قام به البلاشفة هو رفع شعار «الأرض - للفلاحين»؟هل تظن، أنهم أرادوا فعلاً أن يوزعوا الأرض على الناس؟ لا شيء من هذا القبيل! كانوا بحاجة لهذه الخدعة لكي يقضوا على الإقطاعيين، بصفتهم سلطة روسيا وقوتها الحقيقية. لأن الإقطاعي وحده كان حراً ومستقلاً. وكانت لديه الأرض التي تملكها سلالته، والتي قدمت له استقلالية مصادر معيشته. ولم يكن تابعاً لأحد. كان الإقطاعي مالك الأرض وهو من يعتني بها.

تكوّن وضع مثير. مفهوم «الوطن» موجود، ولكن لدى الغالبية العملية لا يوجد وطن فعلي. إذا ما بقيت حتى الآن على اعتقادك، بأن شقة في كيس حجري - هي قطعة الوطن التي لك، وأنك تملكها، فجرب الامتناع عن دفع قسطها أو أجرها. وستدرك عند ذاك من يملكها حقاً.

الوضع ذاته مع المنازل الخاصة، فقط الظروف أفضل من أجل المعيشة، والأرض هنا موجودة، ولكنها قطعة صغيرة جداً. ١٢- ٤ آر لا بأس بها لفيلا صيفية، ولكن ليس لمكان استقرار سلالة.

أنا لا أدعو قرائي أن يتركوا الشقق الضيقة والخانقة ويذهبوا إلى الأرض. وقد كتبت سابقاً عن أن

ذلك لا يؤدي إلى خير. قبل تبديل مكان الإقامة، لا بد من ترتيب وتنظيم الأمور في العقل والنفس. ثم كنس ما ألقي من قمامة، وفقط بعد ذلك قم بإنشاء الفضاء الخاص.

كيف يجب أن يكون هذا الفضاء وما هي مساحة الأرض الضرورية لإقامته؟

إلى من يهتمون بهذه المسألة فعلاً، إلى الناس المتعطشين للحياة، أوصي بقراءة كتب الأديب الروسي فلاديمير ميغري الرائعة. بلغ مجموع نسخ كتبه «سرور روسيا الرنان» أكثر من ١٠ ملايين نسخة. وتمت ترجمتها لأكثر من عشرين لغة وتتمتع بشعبية في العالم كله لا تقل عن شعبيتها في روسيا. وبالمناسبة - دون أية دعايةأو ترويج!

في كتبه الرائعة يوجد كل شيء عن إنشاء منزل السلالة، عن إنشاء فضاء الحب من أجل حياة كاملة القيمة. وليس فقط ذلك. في صفحات كتبه ستجدون أجوبة على أسئلة كثيرة في مجالات الصحة، الاقتصاد، السياسة... يوجد في مؤلفاته - أكثر نماذج خلق الكون انسجاماً!

ف. ميغري - هو الوحيد الذي أثبت علمياً مستقبل روسيا الرائع، بتقديم الفكرة القومية، التي تعالج المشاكل الروحية والمادية لدى كل شخص وفي البلاد كلها.

يكمن فحو الفكرة فيما يلي:

يجب أن يكون لكل مواطن أو لكل أسرة في البلد حق، مثبت بتعديل دستوري، في الحصول مجاناً على هكتار واحد من الأرض للانتفاع الدائم، من أجل إقامة وترتيب منزل العائلة الخاص به. لا يجوز أن يكون مقدراً بثمن ويمنع بيعه. يسمح بانتقاله بالوراثة فحسب من جيل إلى جيل. الأرض، الأبنية وكل ما تنتجه هذه القطعة من الأرض يعفى من الضرائب بشكل تام. لقد ولد الإنسان على الأرض ويجب أن يمتلك قطعة خاصة به من الوطن، قطعة بنيت وزرعت بيديه وأيادي عدة أجيال من سلالته.

تتجمع عدة أماكن عائلية في قرية نظيفة البيئة من نمط جديد مع بنيتها التحتية. يؤدي هذا النشاط إلى تغيير نوعي للحياة، لحياة تجمع ضخم من البشر. والأراضي المنهكة والمهملة حتى الآن. تصبح بساتين مثمرة، وفيها يولد جيل من بشر جدد ذوي مستوى وعي جديد. بنظرة جديدة إلى العالم وإحساس جديد به.

يصنع منتجات الأماكن العائلية أناس أحرار من العمل العبودي، ومن الضرورة الإنتاجية للعمل «مقابل النقود». إنهم يعملون قبل كل شيء لأن هذا ما يجلب لهم المسرة.

لم يعد سراً بالنسبة لكثيرين، أن أي متاع، سلعة أو منتج يحمل في ذاته طاقة ومعلومات الشخص الذي صنعها. يودع هذا الشخص جزءاً من روحه فيه.

احكموا بأنفسكم، ما الذي يمكن أن تعطيه لكم تفاحة أنتجها أناس يؤدون فروض الطاعة في العمل في بستان كولخوز باستخدام المبيدات الكيماوية والأسمدة الصناعية. وما تعطيه تفاحة أنتجها أناس سعداء فرحون في فضاء الحب النقي بيئياً. ربما كانتا قليلتي الاختلاف من حيث المظهر، ولكنهما في المستوى الطاقوي - المعلوماتي مختلفتان كاختلاف تفاحة قطفت تواً من الشجرة، وأخرى ظلت ملقاة حتى أيار العام التالي. فأيهما تفضلون؟

لماذا تخدم بعض الأشياء لفترة طويلة جداً، كما يقال بثبات وإخلاص، وأخرى تنقطع أو تتحطم فوراً؟ طبعاً، تتعلق فترة عمل الأشياء بطريقة تعامل من يملكها. ولكنها بدرجة لا تقل أهمية تتعلق بمن صنع هذا الشيء. بالأفكار والمشاعر التي لديه في تلك اللحظة. ليس عبثاً كانت الأمهات في غابر الأزمان يخطن قمصان أزواجهن وأبنائهن، وهن يغنين أغنيات قد تبدو بسيطة. ولكن تلك الأغنية ليست بالبسيطة. كانت المرأة خلال ذلك تكوّن صوراً خاصة، كما لو أنها تعويذة تحفظ الرجل. وهذا القميص كان الواقي الأقوى من نبال ورماح الأعداء.

كل ما قيل آنفاً يصلح كذلك بخصوص طهي الطعام. فبعض ربات البيوت تطهو حساء لذيذاً جداً، وأخريات - سيئاً - يقشعر منه البدن.

أذكر قصة روتها إحدى معارفي. طهت ذات يوم حساء وقررت أن تطعم العظام من الحساء إلى الكلاب، التي تبحث عن الطعام قرب صندوق القمامة.

- قالت المرأة، اقتربت من الكلاب وتناولت العظام من الكيس. وهنا صرخ رجل من إحدى الشرفات:

- أيتها المرأة! لماذا تسممين الكلاب؟

- أنا لا أسممهن، - بررت تصرفي، - أريد أن أطعمهن.

- أجل، أنا أعرفكن، - دوى صوته في أرجاء الحي. - تريدين أن تطعمهن، طبعاً! لا توجد هنا جمعية السلام الأخضر! لا قدر الله أن تكون لي زوجة مثلك تطعمني شيئاً ما، - ثم لا أستيقظ بعدها.

لم أتشاجر معه أو أتجادل، وذهبت بسرعة إلى صندوق قمامة آخر قرب المبنى المجاور. كان هناك كلب شارد، قررت أن أقدم له العظام، ولكن لم أكد أبدأ بأخذ العظام من الكيس، رمتني عجوز كانت تمر بجانبي بهذه الجملة:

- إلى أي حد ذهب البشر الأشرار! لقد سمموا كل الكلاب.

كما فهمتم، لم تتمكن صديقتي في ذلك اليوم من إطعام الحيوانات «البائسة».

- قمت بتحليل هذه الحالة وفق نظريتك - تحكي هي - فكرت بم يوحي ذلك إلي؟ ما الذي عكسه هؤلاء الناس في داخلي؟ لاحقاً فهمت الأمر. تبيّن أنني عندما طهوت الحساء «غير الموفق»، كنت شديدة الحنق على زوجي وحماتي. حتى كانت بعض الأفكار عن الموت. بهذه الأفكار «شحنت» الحساء والعظام. بالمناسبة رفض زوجي أن يأكل من هذا الحساء لسبب ما. أنا أكلت قدراً ضئيلاً منه. ثم بقي في الثلاجة ثلاثة أيام، ومن ثم سكبته في حجر المرحاض.

بعد هذه الحادثة أدركت مدى أهمية أن تكون النوايا صافية، وليس فقط أثناء تحضير الطعام.

طالما نتحدث عن الطعام، أود أن ألفت انتباهكم إلى نقطة أخرى، في الآونة الأخيرة ظهرت في أسواقنا منتجات كثيرة جداً تحوي على مكونات تضر بالصحة وبالعالم المحيط. وهي المكونات المعدلة وراثياً. وقد أنتجت بواسطة الهندسة الوراثية. إنها منتجات ذات مواصفات منتقاة. بالمناسبة، البطاطا المنتجة بهذه الطريقة لا تأكلها حتى خنفساء كولورادو. الطبيعة ذكية. في بلدان

أوروبا وكندا يجب أن توضع على هذه المنتجات علامة خاصة - وثمنها أقل بكثير من سواها.

في ٢٥ كانون الأول ٢٠٠٢ قام نشطاء «السلام الأخضر» بدراسة سوق منتجات الأغذية الروسية. تبيّن أنه لا يوجد علامة خاصة على أي منتج يحوي مكوناً معدلاً وراثياً. منذ عام ٢٠٠٠ نشرت «السلام الأخضر» قائمة بالشركات التي تستعمل المنتجات المعدلة. من بينها المشروبات «الشهيرة والواسعة الاستهلاك»: كوكاكولا، مارس، نيستله، وشاي ليبتون وغيرها. توجد قوائم تفصيلية في الإنترنت.

عندما جاء أشخاص من ألمانيا لحضور إحدى ندواتي قالوا لي:

- أصابتنا تخمة لكثرة ما أكلنا من التوت البري والكرز عندكم في القرم.

فقلت لهم حينها بدهشة.

- أليس عندكم في ألمانيا توت بري وكرز.

- عندنا طبعاً، - أجابوا هم، - ولكنه خال من النكهة.

يزداد عدد البشر الرافضين للطعام المعدل وراثياً في العالم. إنهم يبدؤون الرؤية الواضحة. زامبيا، مثلاً، رفضت المساعدة الإنسانية التي قدمتها الأمم المتحدة، والمكونة من حبوب معدلة وراثياً. «إذا كان الناس جياعاً هذا لا يعني أنه يمكن إطعامهم أي شيء». صرح دبلوماسي كبير من زامبيا.

حقاً لقد كان عمر الخيام مصيباً عندما كتب:

لكي نعيش الحياة بحكمة يلزمنا كثير

للبداية لا تنسى قاعدتين هامتين.

أن تبقى جائعاً خير لك من أكل الخبيث

وأن تبقى وحيداً خير لك من صحبة الجهال

أوردت كل هذه المعطيات لا لأخيفكم. وإنما أود أن تفهموا في نهاية المطاف، أيها القراء الأعزاء، أن العناية بطعامكم وصحتكم يجب أن تكون في أيديكم، لا أن توكل إلى المنتجين الأجانب ومعاهد التغذية، كما هو شأن كل أمور حياتكم. ولن تحتاجوا لقراءة كومة من الكتب المتناقضة عن التغذية السليمة وشراء الإضافات الفعّالة بيولوجياً. لأن الطعام الوحيد السليم، الذي يغذي الجسد والروح - هو ما تزرعونه أنتم أو أقاربكم في أرض سلالتكم بحب وبنوايا صافية.

يجب أن تشمل نيتكم حول مكان الإقامة الناس الذين ترغبون بالعيش سوية معهم. حددوا على الفور هل تريدون العيش بشكل مستقل أم مع أهلكم. تشاوروا مع كل أفراد أسرتكم.

- سألتني ذات يوم إحدى مراجعات عيادتي - كيف أتصرف، انصحني؟ أنا أريد أن تأتي أمي لتقيم في بيتنا، وزوجي - يعارض ذلك. أفضل أن أمحص هذه الحالة، لكي لا نقع في النزاع فيما بعد.

- هيا نمحص، - قلت لها. - يا ناتاليا إذا انطلقنا من أن كل إنسان هو انعكاسي أنا، فما الذي يعكسه

زوجك فيك؟ أي جزء منك لا يوافق على انتقال أمك إليكم؟ توجهي إلى داخل ذاتك واسألي.

أغمضت المرأة عينيها، واسترخت، بعد بعض الوقت، قالت:

- يبدو أنني فهمت. في أعماق لا شعوري لست راضية ببعض تصرفات أمي. وبشكل عام لا أريد أن أنقل نموذج أسرتها إلى بيتي.

- لذلك يعبر زوجك عن اعتراضه، - قلت لها، - إنه يشعر بحالتك الداخلية.

تخلصي قبل كل شيء من تناقضاتك الداخلية. كوني مستعدة لاستقبال أمك بكل كيانك، وبعد ذلك فقط، اقترحي عليها الإقامة معكم. عندما تكون الموافقة في داخلك، لن يعترض الزوج.

لدى تحديد مكان الإقامة مهم أن نأخذ بالحسبان نقطة مهمة. وهي الجيران! من الذين تريدون رؤيتهم حولكم؟ مع من تريدون أن تتواصلوا؟ أنشئوا نمط العلاقات المتبادلة مع الناس. رغم كل شيء، عليكم أن تعيشوا مع هؤلاء الناس زمناً طويلاً.

يمكن أن يكون نص نيتكم الآن هكذا تقريباً:

«لدي جيران جيدون، وطيبون، ولديهم الفكر الذي لدي. التواصل معهم ممتع بالنسبة لي».

والآن أعيروا الاهتمام إلى صفاء نواياكم. إقامتكم في هذا المكان يجب أن تكون مناسبة لكم وللعالم المحيط.

قبل الانتقال إلى بيتنا قررنا وزوجتي أن نستعمل مساحيق الغسيل النظيفة بيئياً. وأن نخفض إلى أدنى حد ممكن استعمال الكيماويات المنزلية الأخرى. وضعنا وعاء تخمير وأخذنا نضع فيها فضلات المائدة، والورق، والكرتون، وكل ما يمكن أن يتحلل ويصبح فيما بعد سماداً. لم يبق عندنا عملياً قمامة.

بعد صياغة نيتكم فيما يخص مكان الإقامة، وبعد أن شكلتم الصورة، كونوا منتبهين. لا تتخذوا قرارات على عجالة. أنصتوا إلى ذاتكم وإلى أقاربكم حتماً. إنهم في الغالب يعكسون العقبات والشكوك الخاصة بكم. فقط بعد تلافيها ابدؤوا بتنفيذ ما عزمتم عليه (نيتكم). وتذكروا تحتسب الأفعال فقط. لأننا بأفعالنا فقط نعلن عن جدية نوايانا.

إلى اللقاء يا يونان!

أنا وفالنتينا جلسنا في مقهى صغير في مبنى المطار. بقي على تسجيل التذاكر نصف ساعة، ولدينا وقت لنتحدث.

كانت الندوة ناجحة. وأصبحت فالنتينا مترجمة حاذقة. كل المشاركين الذين كان معظمهم يونانيين، كانوا مسرورين جداً. ازدادت شعبيتي في اليونان. في الاستشارة الفردية كان عندي مطرب يوناني معروف ساعدته في التخلص من الفوبيا (الوساوس القهري). وكانت حالات ممتعة أخرى.

لم نتحدث عن الندوة الماضية. ولا عن المراجعين. أنتم على الأرجح حزرتم عم، طبعاً عن الكنز وعن كيفية إيجاده.

- اسمع، يا فاليرا، ما الخطأ الذي ارتكبناه؟

- فالنتينا، لقد فعلنا كل شيء كما يجب. وكوننا لم نجد الكنز الآن،- هذا لا يعني أبداً أننا لن نجده فيما بعد. هذه هي الخطوة الأولى فقط. من الضروري أن نستخلص عبراً إيجابية ونتابع العمل. ناهيك عن أنني قلت لك أن لدي خطة موثوقة. تلزمني خارطة اليونان فقط. وسأقوم بكل ما تبقى بنفسي. وعموماً جئت إلى اليونان من أجل الندوة، وليس سعياً وراء الكنز. ومع ذلك استمتعت بالحفر في أرض اليونان، وبالتواصل مع الناس. لذلك أنا مسرور جداً. شكراً جزيلاً لك.

أما فيما يخص الكنز، - تابعت أنا، - لا تكتئبي. لقد قلت لك سابقاً،أننا سوف نجد الكنز حتماً. لن يذهب الكنز منا إلى أي مكان. المهم - أن نثق بأنفسنا وبحلمنا.

- تصور، لقد تماديت في الأحلام، كيف سأنفق حصتي. أردت أن اشتري منزلاً لنفسي في المقام الأول.

- سيكون لك منزل حتماً. أنا أيضاً، أريد أن ابني منزلاً لنفسي. وقد اشتريت الأرض.

- سأجد الكنز، - قالت فالنتينا، - وسأعطيك نقوداً حتماً.

- شكراً، يا فاليتشكا، أنت إنسان طيب.

جلسنا برهة صامتين.

- اسمعي، يا فالنتينا، - قلت لها، - يبدو أنك انغلقت على ذاتك في هذا الكنز. لا يجوز ذلك. لقد قلت لك، يجب أن نرى صورتنا الخاصة، وليس الكنز. تصوّري نفسك غنية وأتيحي لهذا التصوّر أن يحدث. ففي الكون جملة طرائق لغمرك بالذهب. لا يجوز القلق هكذا. علاوة على ذلك تذكري أنك امرأة. والمرأة تجذب النقود إلى حياتها بالمعنى الحرفي، لأن للكون طبيعة مؤنثة. ليس عليك سوى أن ترغبي بذلك.

- أرغب بشدة، - قالت فالنتينا بصوت مرتفع وبحماسة.

نظر الناس من الطاولات المجاورة نحونا. أخذنا نتكلم بصوت أخفض قليلاً.

- عدا عن ذلك، - قلت لها، - أحياناً تأتي الثروة إلى النساء من خلال الرجل.

- في اليونان كل الرجال بخلاء.

- أيعقل كلهم؟ - سألتها، وميزت كلمة «كل».

- على الأقل، الذين أعرفهم. ولكن لا، عرفت رجلاً. تصور يأتيني إلى بيتي. يفتح الثلاجة بصمت، ينظر ماذا يوجد فيها. ثم يذهب ويعود بعد برهة بأكياس مليئة بالأطعمة.

- وأين اختفى؟

- لقد كان متزوجاً. تعارفنا عندما كان على خلاف مع زوجته. وفيما بعد عادت علاقاتهما إلى طبيعتها وعاد هو إليها.

- أنت، يا فاليتشكا، منغلقة حتى الآن حيال الرجال. أنت تعتبرينهم لاشعورياً وتدخلينهم إلى حياتك بصفة شركاء في التجارة فقط.

- بالضبط، - قالت هي، - لدي علاقات حسنة بالرجال، ولكن فقط في العمل. أما فيما يخص الحب...

- يمكن إصلاح ذلك، - قلت لها، - لقد قمت بصياغة النيّة بخصوص الرجل المحب والمحبوب؟

- طبعاً! منذ أن جئت في المرة الأولى. حتى أنني رأيت مناماً بهذا الشأن. مناماً جميلاً.

- ممتاز. لقد تلقيت إشارة. الآن عليك الصبر والانتظار.

يعلن في مكبرات الصوت عن بدء التسجيل على الرحلة رقم ١٤٥ «سالونيكي - موسكو».

- حان الوقت، - قالت فالنتينا.

استلمت بطاقة الركوب وسلمت حقائبي.

اقتربت لحظة الفراق.

- الوداع صعب دائماً، - قالت فالنتينا بحزن. - نألف الإنسان الطيب بسرعة. أرغب في رؤيتك مجدداً والتواصل معك. لدي شعور في مكان ما من أعماق نفسي، أننا وإياك في حيواتنا السابقة لم نلتق ببساطة وحسب، بل كنا أقارب.

- أنا أيضاً أشعر بذلك، - قلت أنا. - كنا أخاً وأختاً.

- بالضبط! فنفسانا متقاربتان. لدي مشاعر تجاهك كما تجاه أخ.

- طالما الأمر كذلك، فسوف نلتقي من جديد حتماً. وفي الفراق سوف يساعد أحدنا الآخر بأفكاره النيرة. فكل إنسان في هذا العالم يفكر فيك بالخير، هو ملاك حارس لك.

تبادلنا الكلمات الطيبة في الوداع. تبادلنا العناق والقبل. شوهدت الدموع في عيني فالنتينا. وأنا شعرت أن عيني أصبحتا رطبتين.

التفت وأنا أعبر التفتيش الجمركي ولوحت بيدي لفالنتينا. تمنيت لها بفكري كل خير وفكرت:

- سوف نصبح أغنياء حتماً!

ابتسمت فالنتينا وأشارت برأسها إليّ موافقة، وكأنها قرأت أفكاري.

- إلى اللقاء، يا يونان! - فكرت وتوجهت إلى الركوب.

ملحق

معادلات النقود

النقود ــ إشارات معدنية وورقية تشكل مقياساً للقيمة في البيع والشراء.

النقود ــ وسيلة لشراء السلع والخدمات والعمل.

النقود ــ شيء، من العالم غير العضوي، شيء اصطناعي، أوجده الإنسان ومن أجل الإنسان. لذلك فالإنسان هو مالك النقود وليس العكس في أي حال.

إن وجود أي شيء في حياتنا سوف يتعلق حصراً بأفكارنا فيما يتعلق بذلك الشيء ذاته.

لكي يكون لدينا نقود، يجب أن نحسن استعمالها وأن نعرف لماذا نحتاجها.

كمية النقود تتناسب طرداً مع كمية الاحترام للذات.

$\sum_{\text{النقود}} = \sum_{\text{الاحترام}}$

كمية الوقت والاهتمام، التي تنفقها على النقود، تتناسب طرداً مع الزمن والاهتمام الذي تنفقه على شراء السلع والخدمات.

زمن النقود = زمن السلعة

كل ما في الطبيعة يسعى للزيادة.

النقود - هي فكرة، لذلك لا بد من تغيير التفكير من أجل امتلاك نقود أكثر.

أن تكون ثرياً ــ يعني أن تفكر وتعمل كالشخص الثري، أن تمتلك الثروة.

«لدى الإنسان دائماً مقدار النقود يساوي المقدار الذي هو مستعدلامتلاكه والمقدار اللازم له في اللحظة الراهنة من الزمن. أقل من ذلك - سيئ، أكثر- سيئ أيضاً.

$\sum_{\text{النقود}} = \sum_{\text{الاستعداد الضرورة}}$

يقاس الغنى بأيام العيش وليس بكمية النقود.

الغنى = المدخرات ÷ الإنفاق اليومي.

تعتبر شخصاً غنياً بالمال فقط في حالة كون مداخيلك من عمود «فعّال» أكبر من نفقاتك. من الضروري أن يتركز الاهتمام والجهود على شراء الفعاليات، التي تنتج دخلاً!

نظرة الإنسان الفقير والغني إلى العالم

نظرة الإنسان الفقير (توافق نمط الوعي القديم)	نظرة الإنسان الغني (توافق نمط الوعي الجديد)
يؤمن الفقير بالحاجة والحرمان. يرى العقبات ويتراجع أمامها، لأنه لا يثق بنفسه.	يؤمن الغني بالوفرة في الكون. يرى الإمكانيات. يثق بنفسه وبقوته يقوم بفعل ما.
طبيعة العاثر. تقنعه الإخفاقات بضعفه وبعدم صلاحيته لشيء.	طبيعة الفائز. لا وجود للإخفاق عنده، يستخلص عبراً إيجابية من كل الحالات ويصبح أقوى.
تقييم منخفض للذات: «أنا لا أساوي شيئاً»، «أنا لا أستحق ذلك».	تقييم مرتفع للذات: أنا أستحق أفضل الأشياء.
لا يثق بالناس، يخاف المجازفة. يرى النقود فقط ولذلك يخسر، كقاعدة.	يثق بالناس، لذلك يوكل عمله إليهم، يتقن المجازفة، ولكن المبررة. لا يرى النقود فقط، وإنما توسيع عمله. أي ينظر إلى الوضع بعد عدة خطوات.
ينتظر المساعدة من الآخرين.	يساعد الآخرين.
يعمل لأجل النقود.	النقود تعمل لأجله.
يفكر بسلبية.	يفكر بإيجابية.
أفكار وقناعات نمطية (أفكار ترفض النقود): النقود - شر - النقود ملعونة.	أفكار وقناعات نمطية (أفكار تجذب النقود): النقود - وسيلة - النقود وسيلة لشراء البضائع، والخدمات وبالعمل.
السعادة ليست في النقود. بل بكميتها؛	- النقود - إحدى الإمكانيات للعيش والإبداع، وتغيير العالم، إنشاء الإقطاعة العائلية. إنها إحدى إمكانيات تلبية الاحتياجات، إنها إمكانية

	مساعدة الأقارب، إمكانية التطور، والترحال.
- النقود - شر؛	- أتلقى النقود بكل سرور؛
- النقود تفسد الإنسان؛	- اسمح للنقود بالقدوم إلى حياتي بكل سرور؛
- النقود - غواية؛	- استخدم النقود لتنفيذ نواياي الصافية ومآربي.
- كلما ازداد ثروة ازداد بخلاً؛ - النقود تفسد؛ - النقود تجعل الإنسان بخيلاً، سيئاً؛ - النقود كريهة الرائحة؛ - معدن وضيع؛ - بالعمل الشريف لا تبني بيتاً حجرياً فخماً.	

لا توجد نقود	النقود موجودة
- لا يوجد لدى الناس نقود؛	- لدي دائماً توجد النقود؛
- لا يوجد عندي نقود؛	- لدي من النقود ما يكفي لتحقيق مآربي؛
- نقص النقود - جذر الشر؛	- أستطيع شراء ما أرغب به وما يلزمني؛
لا يمكنني أن أسمح لنفسي بذلك؛	- ما الذي يمكنني أن أعمله لكي أتيح لنفسي ذلك؛
- كلما ازدادت النقود كان أفضل؛	- النقود موجودة مع الناس؛
- اللصوص في كل مكان.	- أعرف أين يمكنني أن أحصل على النقود.
أحصل عليها بجهد مضني	أملك النقود
- أحصل على النقود بالعمل المضني؛	- تأتي النقود إلى حياتي بسهولة وبطرق مختلفة.
- يجب ن نعرق لنحصل على النقود.	- أنا أملك النقود وأتصرف بها.

- يجب أن أعمل مقابل النقود	- النقود تعمل لحسابي.
- بالعرق والدم.	- النقود تخدمني.
- تزداد النفقات مع تقدم الأولاد في السن. - أنجبنا أطفالاً - وعلينا الآن أن نعرق.	- تزداد مداخيلي مع تقدم الأولاد في السن. - يزيد الأطفال من رفاهيتي المادية.

نادي أصدقاء الدكتور سينيلنيكوف

أيها الأصدقاء الأعزاء وأمثالنا بالفكر!

حان وقت توحيد جهود كل البشر ذوي الإرادة الطيبة. أولئك الذين توصلوا إلى وعي ذاتهم جزءاً من تكوين الكون، صانعاً، مالكاً لقدره.

لهذه الغاية أنشأنا نادي أصدقاء الدكتور سينيلنيكوف.

النادي - هو تجمع يلتقي فيه المتماثلون بالفكر. البشر الذين يحلون مشاكلهم بشكل فعّال، ويتبعون نمط حياة واع وسليم، ويريدون ويمكنهم أن يغيروا ليس فقط حياتهم الشخصية، بل والوضع في المجتمع والدولة. يستهدون في أفعالهم بصفاء النوايا، ونموذج الوعي الجديد وقانون مالك الحياة.

قانون مالك الحياة

كثيرون في المجتمع المعاصر يعيشون في نموذج الوعي البالي والقاتل«الضحية - الجلاد». موقع الضحية مرعب، تتألم الضحية من كل شيء بالمعنى الحرفي: من جيران السوء، من الأشخاص المختلفين في القومية، من ظروف الطقس، من المزاج السيئ، من القوانين الخاطئة ومن الحكومة وما إلى ذلك. وتطول القائمة. كل من حولها مذنب بآلامها، لأن لا شيء يتعلق بالضحية.

والآن تخيلوا - ولو لبعض الوقت، أنكم انتقلتم من موقع الضحية إلى موقع المالك. واضطلعتم بكامل المسؤولية عن حياتكم. أنتم وفقط أنتم تصنعون كل أحوال الحياة. على الفور يبدأ العالم من حولكم بالتغير، ويتلون بكل ألوان الطيف. أنتم - مالكو انفعالاتكم. تتحكمون بالأحداث في حياتكم وتفرحون لكل يوم.

تكمن مهمة نادينا بذلك تماماً، لمساعدتكم ومن حولكم من الناس للانتقال بثقة وانسيابية من حالة إلى أخرى. لتصبحوا صانعي قدركم. مالكين حقيقيين. لأن الكبير يبدأ من الصغير - من تغير الذات. من فهم غاية الحياة وجوهرها، من وعي قوانين الكون، من التعرف على النسب ومن إيقاظ ذاكرة السلالة.

يجري استيضاح كل هذه الموضوعات في دروس «مدرسة الصحة والفرح». للدكتور سينيلنيكوف.

تتطلب حالة البيئة في الكوكب تغيرات جدية في وعي البشرية وسلوكها؛ وكذلك يحتاج التعليم والطب وإدارة الدولة لإصلاحات جدية. تتعلق الحياة غداً على كوكب الأرض بما يفعله كل منا اليوم.

في ظروف الحياة المعاصرة، مع الموقف السياسي الراهن، توجد ضرورة ملحة لتنظيم الذات، ليس فقط للشعوب السلافية. إننا نعيش في المجتمع ونخضع لقوانين معينة. ولا تتطابق هذه القوانين دائماً مع قوانين الكون. وبالتالي، إعادة تنظيم المجتمع، وتغيير التعامل مع الأرض، مع الطبيعة يتعلقان بنا وإياكم.

يطرح الآن أمام كثير من البشر سؤال: «ماذا نعمل؟ مم نبدأ؟».

إننا نعرض عليكم بعض قواعد السلوك، التي تساعد في تنظيم حياتكم.

١ - تعلموا أن تحبوا ذاتكم، سلالتكم، شعبكم، وطنكم.

من أجل ذلك ادرسوا! إرث أسلافكم، تقاليدهم وثقافتهم.

تصوروا شجرة كبيرة جميلة. تأتي كل المواد المغذية الضرورية من الجذور عبر الساق إلى الأوراق. والشجرة تزدهر. والآن تصوروا أننا قطعنا جذور الشجرة.ما الذي يحصل لها؟ سوف تموت.

من هذا المثال يرى بوضوح ما يجري الآن للشعب السلافي. جذوره - سيرته، تقاليده، معتقده، ثقافته - قد بترت. وهو يتشوه بالتدريج. لا توجد الصلة مع الأسلاف التي تمد بالحياة، تنام الذاكرة القومية.

إننا نعيش في أرض الدولة السلافية (روسيا، أوكرانيا - بيلاروسيا). السكان الأصليون - روس، أوكرانيون وبيلاروس. لغات الدول - الروسية، الأوكرانيية البيلاروسية كل الشعوب السلافية تمثل الأصل القديم - السلافيون الآريون. كل لغاتنا انبثقت من اللغة السلافية القديمة الواحدة.

تكرس تاريخياً، أن يعيش في أراضينا شعوب أخرى كثيرة. لا بد من التعامل باحترام مع ممثلي مختلف القوميات. لديهم تقاليدهم الخاصة كذلك الشعوب الأخرى التي تريد العيش بسلام واتفاق على هذه الأراضي. ملزمة باحترام قوانين وتقاليد السكان الأصليين. كما أن الشعوب السلافية ملزمة في المهجر باحترام أصحاب الأرض، التي يوجدون فيها.

العودة إلى المنابع الأولى - إحدى طرق تحفيز وتربية جيل سليم من الشباب:

- إحياء الأعياد الشعبية التقليدية في الحياة اليومية؛

- استذكار أو الحفظ من جديد لأغانينا القومية؛

- خياطة ثياب الأعياد التقليدية لكل فرد في الأسرة؛

- تعلم العزف ولو على آلة موسيقية واحدة - البالالايكا، الغارموشكا، الهوسلي... ؛

- إحياء معتقد السلافيين القديم. نمط حياتنا الذي يعطي الصحة والسعادة والقوة.

- ضروري إنشاء فضاء سلالتنا - الإقطاعة العائلية. نأخذ أو نشتري على أساس قانوني أرضاً قدر الإمكان، ونزرع غابة، بستاناً، حديقة. هذا يتيح لنا إمداد الأسرة بمواد غذائية كاملة القيمة، والحفاظ على صفاتنا الوراثية وإحيائها. لأن التغذية بمنتجات مسمومة أو معدلة وراثياً تؤدي إلى الأمراض والتشوهات الخلقية.

يمكن الإطلاع بالتفصيل على ترتيب الإقطاعة العائلية في كتب فلاديمير ميغري «سرور روسيا الرنان». ف. ميغري - هو الوحيد الذي أثبت علمياً المستقبل الرائع لروسيا وبقية الدول، بتقديم الفكرة القومية، التي تحل المشاكل الروحية والمادية لكل شخص وللبلد بأكمله!

فحوى هذه الفكرة يكمن فيما يلي:

يجب أن تمتلك كل أسرة أو مواطن في بلده حقاً يضمنه الدستور أو تعديله، في الحصول مجاناً على هكتار واحد من الأرض. للاستعمال الدائم من أجلإنشاء وترتيب إقطاعة عائلية. لا يجوز أن تكون الإقطاعة مقياساً للقيمة ولا يجوز بيعها أو تأجيرها. يمكن فقط أن تنتقل بالوراثة من جيل إلى جيل. تعفى الأرض والبناء وكل ما ينتج في الإقطاعة من الضرائب. لقد ولد الإنسان على الأرض ويجب أن يمتلك قطعة محددة من الوطن، أنشأها وطورها بيديه وأيادي عدة أجيال من سلالته.

٢ - يجب البدء بإحياء روسيا، أوكرانيا، بيلاروسيا وبقية الدول السلافية بتغيير ذاتنا ومحيطنا الأقرب وليس بإنشاء أحزاب سياسية جديدة.

إذا أخذتم على عاتقكم المسؤولية عن حياتكم وتعلمتم التحكم بذاتكم، وبصحتكم، وبعلاقاتكم بالبشر، والنقود. فسوف تتمكنون من إنشاء فضاء منسجم. إذا كان عدد البشر، الذين يعيشون في نموذج الوعي الجديد. ليس عشرة، ولا مئة. بل آلاف وملايين، فإن العالم كله سوف يتغير.

كونوا مالكي حياتكم في كل مجالاتها!

- مارسوا نمط حياة واع وسليم؛ إذا كنتم تتعاطون التدخين أو الكحول - فإنكم تجعلون أنفسكم تابعين ومرضى. وتعيلون بنقودكم أشد أجزاء المجتمع سمية.

- أحسنوا التحكم بمشاعركم وانفعالاتكم. تذكروا أن المشاعر الهدامة تقود إلى الأمراض والمشاكل، أما المشاعر البناءة وحالة الانسجام الداخلي - ضمانة الصحة والرفاهية. طمأنينة النفس - هي قوتنا الشخصية.

- كونوا أسرة محبة متماسكة. وجهوا كل الموارد والإمكانيات المتوفرة إلى الصحة والتعليم وتطوير الذات والأقربين. معلوم أن الأسرة - خلية المجتمع. وهذا ليس كلاماً فارغاً. الأسرة السلافية المتماسكة والمتآلفة - هي أساس ثروة وازدهار وطننا.

- خصصوا وقت الفراغ الشخصي للتواصل مع الأطفال: خذوهم إلى الطبيعة أكثر، تحدثوا معهم عن معنى الحياة ووظيفة الإنسان. منذ الطفولة المبكرة طوروا فيهم موقع مالك حياته. ساعدوا في تفتح المواهب الإبداعية. ربوا في أطفالكم قوة الروح. والإرادة. والعفة واحترام الكبار. فالذرية الخيرة - استمرار لسلالتكم.

وتذكروا في الوقت نفسه، أن أسرتكم سوف تتمكن أن تنظر إلى المستقبل بثقة، إذا كانت قوانين وسلطة بلدكم تروق لكم، إذا كنتم تملكون أرضاً، قطعة من الوطن وإمكانية العيش والتطور في ظروف سليمة.

يبقى نظام الأشياء المتكرس إلى أن نقيم نظاماً جديداً. كيف ستكون حياتنا وبالتالي أي نظام للدولة يكون، الأمر مناط بنا. ليصبح كل منا حكيماً. عندئذٍ لن تحدث مشاكل في إدارة الدولة. يجب أن يكون لدى السلطة. بشر يتمتعون بنوايا صافية. محبون لأرضهم ومهتمون بازدهار شعبهم ووطنهم.

إذا كانت لا تروق لكم أعمال مفردة من السلطة الحالية. أو حتى قوانين البلاد، فابدؤوا بالمشاركة بفعالية في معالجة مسائل محددة، وبذلك تساهمون بتحسين الأحوال ومعالجتها نهائياً.

- اتحدوا! تعلموا حل مشاكل الحياة بالاتحاد مع الأصدقاء والأقرباء. تعارفوا. وصلوا معارفكم بعضهم ببعض، كي يتمكنوا من إنشاء عمل مشترك إذا كانت مصالحهم مشتركة.

مهم على وجه الخصوص مؤازرة ودعم الشباب الموهوبين.

حتى أصغر الأعمال - تنظيم نادي، قراءة كتب سوياً. الغناء. دراسة إرث الأجداد يساهم في توحيد الناس.

- تعلموا التعامل المثمر مع مختلف الناس، بصرف النظر عن مكانتهم في المجتمع.

- ضاعفوا رخاءكم المادي. إثروا. أقيموا المصانع. اشتروا أراضي، وعقارات. تعلموا إدارة النقود بنوايا صافية. فالنقود - إحدى وسائل تغيير العالم. اجتهدوا لتستغنوا عن القروض والأقساط. أي دين يستعبد الروح تذكروا أننا نعيش في كون زاخر بالخيرات.

كونوا واعين لما تحاول شاشات التلفزة فرضه من سباق الاستهلاك ونمط حياة غريب عنا. تجنبوا الترف الزائد، حتى إذا توفرت الإمكانات المالية. فالترف يفسد ويجلب الحسد. خير لكم أن توجهوا النقود إلى تطوير ذاتكم، إلى مساعدة الأقرباء وإلى قضية حق.

- تعالوا مع الطبيعة برفق، تذكروا أن الطبيعة هي «هبة الله» التي منحها للإنسان من أجل حياة كاملة القيمة.- مارسوا النشاط التثقيفي والتنويري بفعالية. نظموا نادياً وشاركوا في عمله، أطلعوا الناس على الأدبيات اللازمة. أعطوهم الكتب والمجلات ليقرؤوها عن الأرثوذكسية الفيدية، كتب الدكتور سينيلنيكوف، كتب ف. ميغري وغيرهما من القريبة بالمضمون، ألقوا المحاضرات، وأقاموا الندوات وأجروا المحادثات في رياض الأطفال والمدارس والجامعات وغيرها من المؤسسات التعليمية. نظموا في مدينتكم، قريتكم مشاهدة الأفلام السينمائية أنشؤوا وسائل إعلامكم الجماهيرية الخاصة (صحف ومجلات، مواقع، وقنوات راديو وتلفزيون).

بتوحيد جهودنا فقط، يمكننا إنقاذ العالم وتغييره.

إننا لا نصارع نظام الأشياء الموجود. ليس لنا أعداء. إننا ببساطة نصنع فضاءنا المنسجم - فضاء الحب.

يا مالكي الحياة، اتحدوا!

نبذة عن المؤلف

منذ أن كان طالباً، كان فاليري يحلم بأن يكون طبيباً غير عادي. وفور إنهاء دراسته في جامعة القرم الطبية توجه إلى مدينة فلاديمير، حيث افتتح عيادة طبية خاصة.

زوال هناك الهوميوباتي، درس التنويم المغناطيسي وغاص في خفايا لاشعوره وعقل مرضاه الباطن. توالت الاكتشافات والإلهامات. ظهرت لديه فكرة كتابة كتابه الأول. عنوان الكتاب «أحبب مرضك». جاءه فجأة وكأنه وحي.

في هذه الفترة غير العادية من حياته يحصل له لقاء مميز مع شخص مدهش، عجوز من أطراف فلاديمير البعيدة، من سلالة المرشدين القدماء. هذا اللقاء، والتماس مع خفايا اللاشعور والهالة الخاصة للمدينة الروسية القديمة - كل ذلك أثر أكبر الأثر على عقيدته. وكتب كتاباً مستقلاً عن ذلك.

- وربما بدأ كل شيء، قبل ذلك بكثير - يروي فاليري بنفسه - كنت في الرابعة عشرة. وجاء للخدمة في مدينتنا العسكرية الفضائية ملازم من لينينغراد، فلاديمير جيكارينتسيف. إنه الآن معلم وكاتب معروف. ولكن عندئذٍ كان من يعرفه قلة. جمعنا سوية: عشرة يافعين وفتاة واحدة - وأخذ يعلمنا الكاراتيه وفن التأمل، أنا أعتبره معلمي الروحي الأول.